cesim
SimFirm

# Manuel de l´utilisateur

cesim
PRACTICE MAKES PROFIT

# Manuel de l´utilisateur

Copyright © 2011 cesim@cesim.com

# Table des matières

1. À propos de Cesim ..... 1
    1.1. Général ..... 1
    1.2. Les produits Cesim ..... 1
    1.3. Contact Cesim ..... 1
2. Présentation de l'interface utilisateur ..... 3
    2.1. Options de l'interface utilisateur ..... 3
    2.2. Page d'accueil ..... 4
    2.3. Liste des décisions ..... 5
    2.4. Zones de prise de décisions ..... 6
    2.5. Résultats ..... 8
    2.6. Planning ..... 10
    2.7. Équipes ..... 11
    2.8. Manuels ..... 12
    2.9. Forums ..... 13
3. La simulation SimFirm ..... 14
    3.1. Description de SimFirm ..... 14
    3.2. Mesure de la performance et critère ..... 14
4. Conditions de marché ..... 15
5. Paramètres ..... 16
6. Marketing - Rapport de ventes ..... 18
7. Marketing - Marchés (Finlande, USA, France) ..... 20
8. Appels d´offres ..... 22
9. Production (Finlande, USA) ..... 23
10. Gestion de la qualité ..... 25
11. Financement ..... 26
12. Prévisions budgétaires - Compte de résultat / Bilan ..... 28
13. Prévisions budgétaires - Ratios ..... 30
14. Calcul des ratios financiers clés ..... 31

# Chapitre 1. À propos de Cesim

## 1.1. Général

Cesim propose des business simulations (ou simulations de management) "clé en main" aux établissements d'enseignement supérieur, aux organismes de formation ainsi qu'aux entreprises. Les solutions Cesim permettent la pratique du management, de la finance, du marketing, de la stratégie... à travers des outils innovants et dynamiques. Cesim est basé en Finlande depuis 1996 et opère depuis sa maison mère à Helsinki ou via son réseau de partenaires étrangers.

## 1.2. Les produits Cesim

Cesim propose différentes simulations via Internet:

- **Cesim Global Challenge®**

  Simulation de stratégie et de commerce international qui permet aux participants d'avoir une vision transverse d'une entreprise sur le marché mondial de la téléphonie mobile.

- **SimBrand**

  Simulation de marketing et de stratégie commerciale qui permet aux participants d'intégrer les facteurs clés de succès sur le marché des smartphones en créant, développant et distribuant leurs propres produits.

- **OnService**

  Simulation de management d'une entreprise familiale qui permet aux participants de découvrir le fonctionnement d'une PME dans le secteur hôtelier, avec une logique de développement de l'activité à l'international.

- **Hospitality**

  Une simulation de gestion hôtelière en ligne pour la pratique et la compréhension des opérations courantes d'un hôtel-restaurant.

- **SimFirm**

  Une simulation d´introduction à la gestion conçue pour développer la compréhension des participants sur la façon dont les décisions prises dans les différents départements d´une entreprise conduisent à la réussite globale dans un environnement de concurrence internationale.

Les simulations Cesim peuvent durer quelques jours ou tout un trimestre. Le planning, le nombre de tours (entre 5 et 12), la composition des équipes (de 1 à 5 membres), le nombre d'univers (illimité) ainsi que les scénarios sont totalement modulables.

## 1.3. Contact Cesim

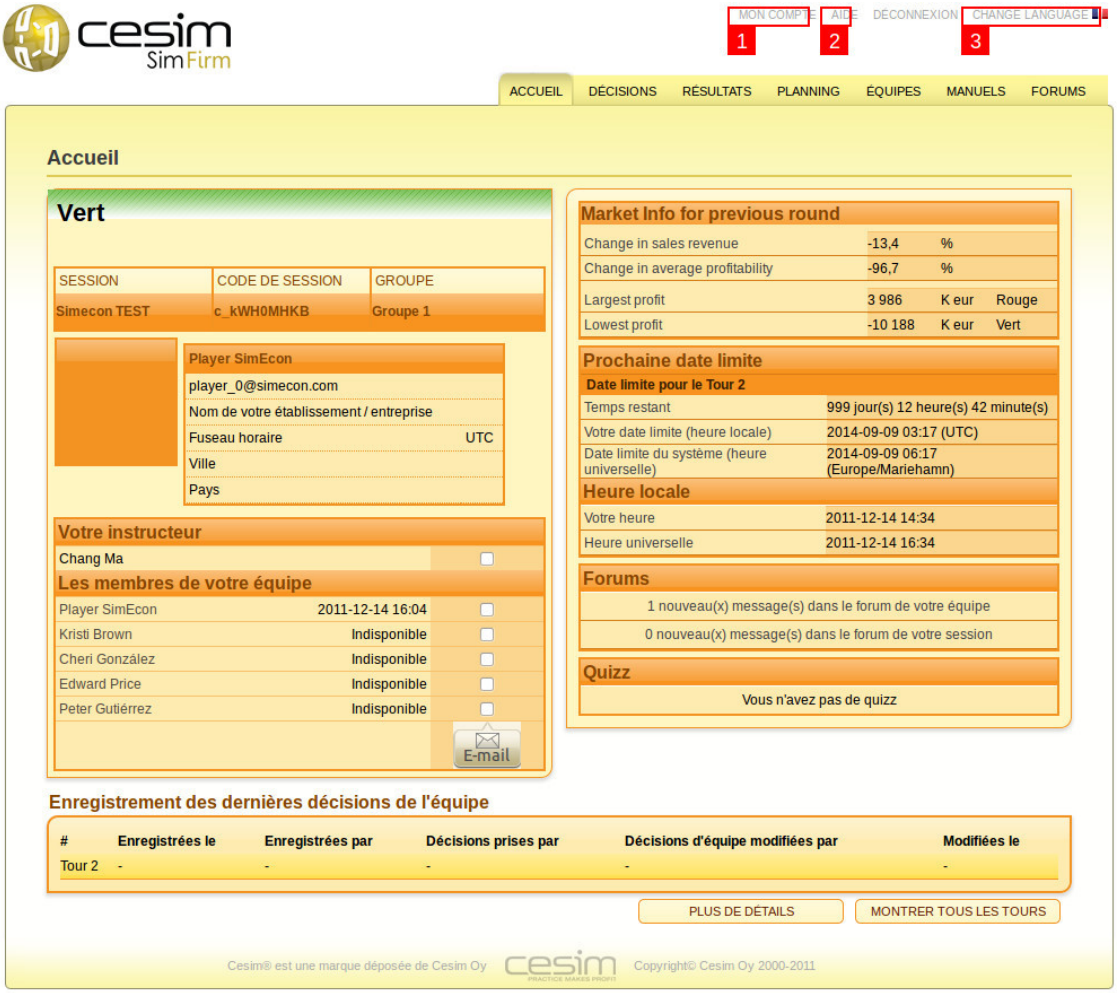
Cesim Oy
Arkadiankatu 21 A
00100 Helsinki
Finland
tel. +358 9 406 660

http://www.cesim.com/
finland@cesim.com

*v1.73*

# Chapitre 2. Présentation de l'interface utilisateur

## 2.1. Options de l'interface utilisateur




1. Mon compte - À l'aide de cette page, vous pouvez personnaliser votre compte Cesim en mettant à jour les données vous concernant. Vous pouvez associer une image à votre compte, qui apparaitra alors dans différentes sections de l'interface. Vous pouvez également modifier votre mot de passe et votre adresse email ici. En bas de la page, vous trouverez deux cases à cocher pour recevoir automatiquement une confirmation par email lors de la sauvegarde des décisions, ou pour être informé d'un nouveau post sur le forum.

Il est fortement recommandé pour les participants d'utiliser des adresses emails valides, et ce, afin de recevoir des informations cruciales pour le bon déroulement de la simulation. Par ailleurs, la fonctionnalité "Mot de passe oublié" fonctionne uniquement par e-mail, donc dans ce cas, il vous faut une adresse email valide pour obtenir votre nouveau mot de passe.

2. Aide - Si vous rencontrez des problèmes techniques, le bouton "Aide" vous offre la possibilité de poser votre question à l'équipe de support Cesim, qui fera son possible pour y répondre rapidement. Prière

de noter que pour toutes les questions d'ordre pédagogique et liées à la compréhension du cas, vous devrez vous référez à votre animateur.

3. Change language - Vous y trouverez la liste des langues disponibles. Vous pouvez changer la langue de l'interface utilisateur à tout moment de la simulation.

## 2.2. Page d'accueil

1. Informations sur le participant

2. Envoi d'emails - Utilisez cette fonction pour contacter par email les membres de votre équipe ainsi que votre animateur. Vous pouvez sélectionner les destinataires en cochant la case, puis cliquer sur "Email" pour écrire et envoyer votre message.

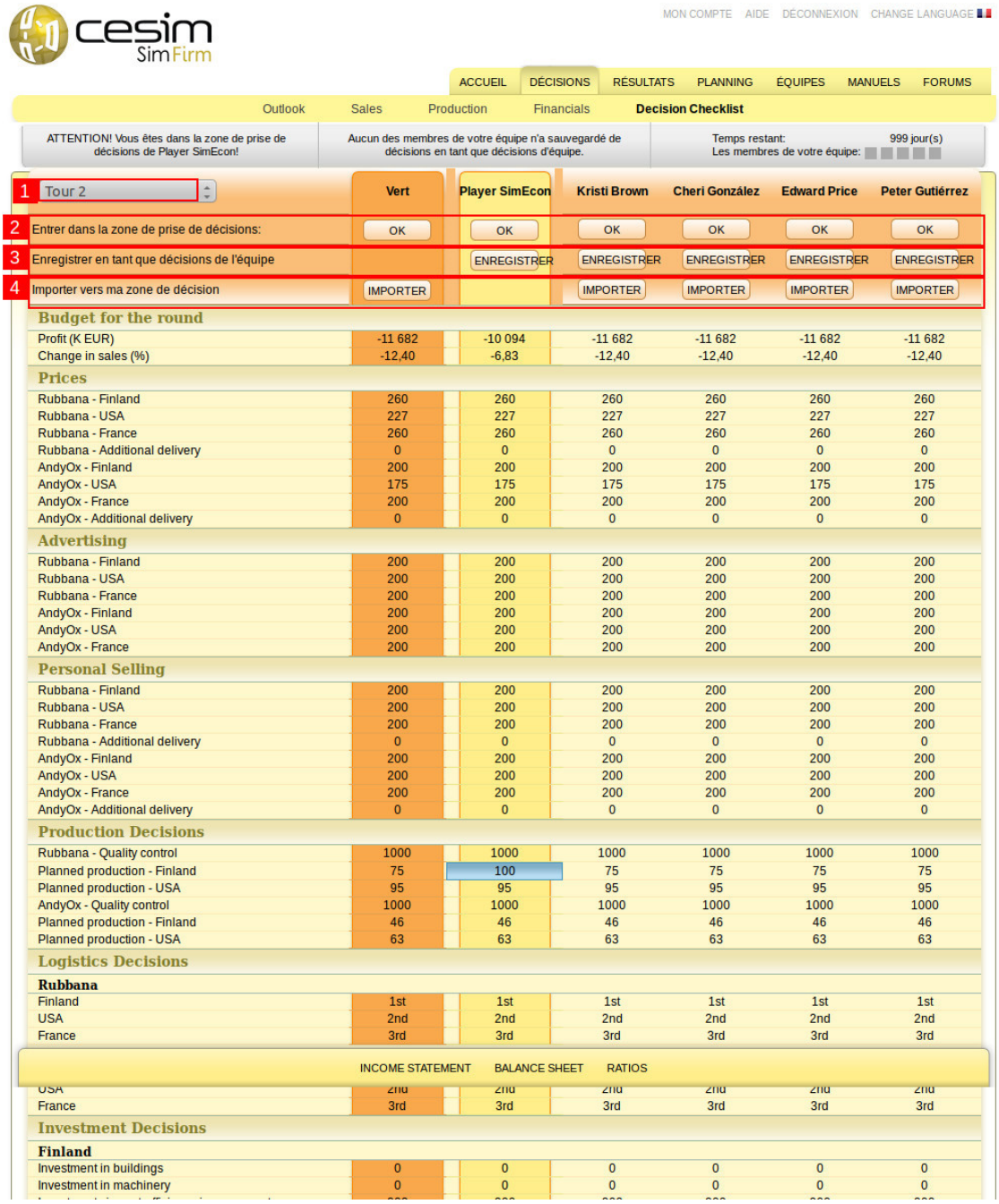
3. Ce panneau présente en détail les données concernant la session en cours. Sur le haut de la page, les principaux indicateurs du dernier Tour vous sont communiqués. En-dessous, vous trouverez le temps qu'il vous reste avant la prochaine date limite, les derniers messages postés sur les forums et éventuellement vos quizz.

4. Enregistrement des dernières décisions de l'équipe - Cette fonctionnalité vous permet de voir par qui et quand ont été sauvegardé les dernières décisions d'équipe. Par défaut, vous ne verrez que les informations relatives au tour en cours. Noter que les boutons "Plus de détails" et "Montrer tous les tours" vous

permettent d'afficher des informations complémentaires. Les décisions stratégiques prises par votre équipe ne seront pas listées en détail sur la page d'accueil, mais vous pourrez les retrouver sous l'onglet "Décisions", puis "Liste des décisions" (que nous aborderons plus tard dans ce manuel).

## 2.3. Liste des décisions

Toutes les simulations Cesim offrent à l'utilisateur un module de prise de décision innovant, à travers lequel chaque membre d'une équipe a un niveau de contrôle élevé sur les décisions stratégiques finales. La page "Liste des décisions" est divisée en deux sections: la colonne de décisions de l'équipe, et la colonne de décisions de chaque participant. Noter qu'une fois la date limite passée, les résultats du Tour seront calculés par le simulateur, sur la base des informations sauvegardées dans la colonne de décisions de l'équipe.


cesim SimFirm
MON COMPTE AIDE DÉCONNEXION CHANGE LANGUAGE
ACCUEIL DÉCISIONS RÉSULTATS PLANNING ÉQUIPES MANUELS FORUMS
Outlook Sales Production Financials Decision Checklist
ATTENTION! Vous êtes dans la zone de prise de décisions de Player SimEcon!
Aucun des membres de votre équipe n'a sauvegardé de décisions en tant que décisions d'équipe.
Temps restant: 999 jour(s)
Les membres de votre équipe:
1 Tour 2
2 Entrer dans la zone de prise de décisions:
3 Enregistrer en tant que décisions de l'équipe
4 Importer vers ma zone de décision
Vert
Player SimEcon
Kristi Brown
Cheri González
Edward Price
Peter Gutiérrez
OK
ENREGISTRER
IMPORTER
Budget for the round
Profit (K EUR) -11 682 -10 094 -11 682 -11 682 -11 682 -11 682
Change in sales (%) -12,40 -6,83 -12,40 -12,40 -12,40 -12,40
Prices
Rubbana - Finland 260 260 260 260 260 260
Rubbana - USA 227 227 227 227 227 227
Rubbana - France 260 260 260 260 260 260
Rubbana - Additional delivery 0 0 0 0 0 0
AndyOx - Finland 200 200 200 200 200 200
AndyOx - USA 175 175 175 175 175 175
AndyOx - France 200 200 200 200 200 200
AndyOx - Additional delivery 0 0 0 0 0 0
Advertising
Rubbana - Finland 200 200 200 200 200 200
Rubbana - USA 200 200 200 200 200 200
Rubbana - France 200 200 200 200 200 200
AndyOx - Finland 200 200 200 200 200 200
AndyOx - USA 200 200 200 200 200 200
AndyOx - France 200 200 200 200 200 200
Personal Selling
Rubbana - Finland 200 200 200 200 200 200
Rubbana - USA 200 200 200 200 200 200
Rubbana - France 200 200 200 200 200 200
Rubbana - Additional delivery 0 0 0 0 0 0
AndyOx - Finland 200 200 200 200 200 200
AndyOx - USA 200 200 200 200 200 200
AndyOx - France 200 200 200 200 200 200
AndyOx - Additional delivery 0 0 0 0 0 0
Production Decisions
Rubbana - Quality control 1000 1000 1000 1000 1000 1000
Planned production - Finland 75 100 75 75 75 75
Planned production - USA 95 95 95 95 95 95
AndyOx - Quality control 1000 1000 1000 1000 1000 1000
Planned production - Finland 46 46 46 46 46 46
Planned production - USA 63 63 63 63 63 63
Logistics Decisions
Rubbana
Finland 1st 1st 1st 1st 1st 1st
USA 2nd 2nd 2nd 2nd 2nd 2nd
France 3rd 3rd 3rd 3rd 3rd 3rd
INCOME STATEMENT BALANCE SHEET RATIOS
France 3rd 3rd 3rd 3rd 3rd 3rd
Investment Decisions
Finland
Investment in buildings 0 0 0 0 0 0
Investment in machinery 0 0 0 0 0 0

La page Liste des décisions offre plusieurs fonctionnalités pour vous aider à gérer le processus décisionnel. Celles-ci sont expliquées ci-dessous.

1. Sélection du Tour: Utiliser le menu déroulant pour sélectionner le Tour de votre choix. Vous pouvez sélectionner un tour antérieur afin d'analyser les décisions qui ont été prises, mais dans ce cas vous ne pourrez procéder à aucune modification.

2. Le bouton "Ok" vous permet de vous déplacer dans la zone de prise de décisions d'un membre de votre équipe, ou dans la zone de décisions de l'équipe. Attention, toutes les modifications auxquelles vous procéderez dans la zone de décisions choisie seront automatiquement enregistrées. Par ailleurs, les modifications effectuées directement dans la zone de décisions de l'équipe seront utilisées comme les décisions définitives à la fin du Tour.

3. Le bouton "Enregistrer" permet de copier les décisions d'un participant en tant que décisions d'équipe. Une fois la copie validée, les décisions antérieures seront écrasées et ne pourront être récupérées. Vous pouvez enregistrer et ré-enregistrer vos décisions autant de fois que vous le désirez, jusqu'à la date/horaire de fin du tour. Noter que si votre équipe prend ses décisions directement dans la zone de décisions de l'équipe, aucune autre action de votre part n'est requise, car les décisions seront automatiquement enregistrées dans le simulateur et utilisées pour le calcul des résultats à la fin du tour.

4. Le bouton "Importer", que l'on trouve également en haut de la page Liste des décisions, permet de transférer les décisions d'un autre membre de votre équipe, ou les décisions d'équipe, vers votre propre zone de décisions. Une fois l'importation de données validée, les décisions antérieures de votre liste de décisions seront écrasées et ne pourront être récupérées. Les données présentes sur le compte source ne seront pas modifiées.

5. La section Résultat du tour montre les bénéfices estimés sur la base des décisions actuelles, ainsi que l'évolution des ventes par rapport au dernier tour.

## 2.4. Zones de prise de décisions

Une zone de prise de décisions est divisée en plusieurs grands thèmes organisés en sous-sections (par exemple: Marketing, Production, etc...). En ce qui concerne le processus décisionnel, veuillez vous référer au Manuel de l'utilisateur qui vous donnera de précieuses informations sur la stratégie à adopter ainsi que sur le contenu de la simulation. Il est recommandé de remplir certaines zones en premier, afin de bénéficier d'estimations et de calculs intermédiaires vous aidant lors de la prise des décisions stratégiques.

cesim SimFirm
MON COMPTE AIDE DÉCONNEXION CHANGE LANGUAGE
ACCUEIL DÉCISIONS RÉSULTATS PLANNING ÉQUIPES MANUELS FORUMS
Outlook Sales Production Financials Decision Checklist
Market report Finland USA France Additional delivery
ATTENTION! Vous êtes dans la zone de prise de décisions de Player SimEcon!
Aucun des membres de votre équipe n'a sauvegardé de décisions en tant que décisions d'équipe.
Temps restant: 999 jour(s)
Les membres de votre équipe:
Finland
Graphs
Rubbana
This year Δ % Last year
Total delivery capacity 139,64 -4 145,78 K Units
Demand -USA 64,00 -47 119,65 K Units
Demand -France 50,00 +1 219 3,79 K Units
Demand -Finland 2 23,00 +3 22,34 K Units
Excess inventory - GLOBAL 2,64 K Units
Price per unit 1 260 +0 260 EUR
FINANCIAL ANALYSIS
% Δ %
Total revenue 5 980 100 +3 5 808 K EUR
Cost of goods sold
Raw-materials 1 999 33 +3 1 942 K EUR
Production wages 460 8 +37 336 K EUR
Transportation 25 0 +26 20 K EUR
Gross profit 3 495 58 -0 3 510 K EUR
Sales promotion
Advertising 200 3 +0 200 K EUR
Customer care 200 3 +0 200 K EUR
Product-level EBITDA 3 095 52 -0 3 110 K EUR
AndyOx
This year Δ % Last year
Total delivery capacity 74,11 -29 103,84 K Units
Demand -USA 78,00 +19 65,71 K Units
Demand -France 57,00 NA 0,00 K Units
Demand -Finland 39,00 +2 38,13 K Units
Lost sales - GLOBAL 99,89 K Units
Price per unit 200 +0 200 EUR
FINANCIAL ANALYSIS
% Δ %
Total revenue 7 800 100 +2 7 626 K EUR
Cost of goods sold
Raw-materials 2 277 29 +2 2 226 K EUR
Production wages 1 025 13 +36 755 K EUR
Transportation 43 1 +25 34 K EUR
Gross profit 4 455 57 -3 4 610 K EUR
Sales promotion
Advertising 200 3 +0 200 K EUR
Customer care 200 3 +0 200 K EUR
Product-level EBITDA 4 055 52 -4 4 210 K EUR
Cesim® est une marque déposée de Cesim Oy
Copyright© Cesim Oy 2000-2011

Les décisions sont saisies directement sur l'interface dans des cases dédiées et vous avez trois types de données à entrer:

1. Dans les cellules blanches vous entrez vos décisions.

2. Dans les cellules bleues vous entrez vos estimations de croissance du marché, vos parts de marché, etc...Ces estimations ne seront pas utilisées pour le calcul des résultats mais ont un impact sur les budgets prévisionnels fournis par le simulateur et situés en bas de page. Plus vos estimations sont précises et plus les prévisions seront précises.

3. Les menus déroulants sont utilisés pour certaines décisions quand il s'agit de choisir entre plusieurs options.

Le système met à jour automatiquement les budgets au fur et à mesure que vous prenez vos décisions.

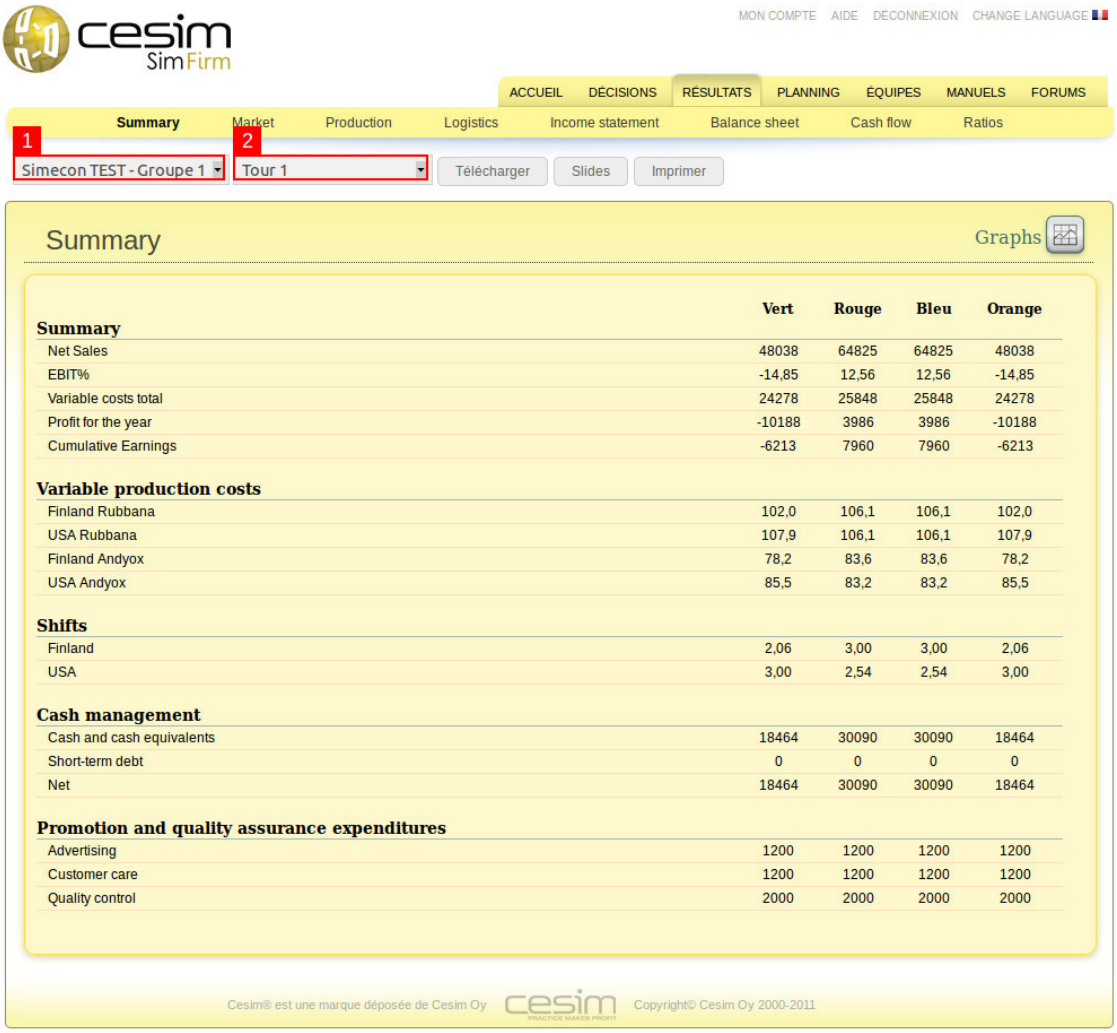
Il est important de noter qu'il existe deux zones de prise de décisions distinctes. La première est la Zone de décision du participant. Chaque membre d'une équipe dispose de sa propre zone de prise de décisions, où il peut travailler librement. Par défaut, les participants arrivent toujours sur leur zone de prise de décisions lors de leur connexion à la simulation. La seconde est la Zone de décisions de l'équipe. Une fois qu'un set de décisions jugés satisfaisantes a été validé par un participant, il peut facilement être copié sur la zone de décisions de l'équipe grâce à l'utilisation du bouton "Enregistrer". Une fois enregistrées, ces décisions d'équipe seront utilisées par le simulateur pour le calcul des résultats.

Alternativement, les décisions peuvent être prises directement dans la zone de décisions de l'équipe. Pour ce faire, un membre de l'équipe peut se rendre dans cette zone grâce à l'utilisation du bouton "Ok" (page "Liste des décisions"). Toute modification dans cette zone sera alors automatiquement enregistrée et utilisée pour calculer les résultats du Tour, si aucune autre décision n'est copiée entre temps. Il est important de noter que si les décisions d'un membre de l'équipe sont copiées en tant que décisions d'équipes, les décisions précédentes seront écrasées et il n'y a aucun moyen de les restaurer. Pour éviter de perdre ces données, un participant de l'équipe (autre que celui qui procède à la copie) peut "Importer" les données de l'équipe sur son compte juste avant la copie.

Une fois la date limite pour le Tour passée, le simulateur calcule automatiquement les résultats sur la base des dernières décisions enregistrées dans la zone de décision de l'équipe. Encore une fois, si les décisions ne sont pas prises directement dans la zone de décisions de l'équipe, assurez-vous d'avoir copié les décisions finales en tant que décisions de l'équipe.

## 2.5. Résultats

Comme mentionné précédemment, les résultats du Tour sont calculés immédiatement après la date limite. Les calculs se font sur la base des données enregistrées en tant que décisions d'équipe. Le simulateur vous permet à tout moment d'analyser les résultats des tours précédents, y compris les tours d'entrainement si vous en avez. Il vous suffit juste de cliquer sur l'onglet principal "Résultats" en haut de l'interface. Vous pouvez analyser ces informations de différentes manières: fichier Excel téléchargeable, slideshows des principaux indicateurs, ou directement sur l'interface.




1. Le menu déroulant en haut à gauche de l'interface vous permet de choisir le groupe pour lequel vous souhaitez afficher les résultats.

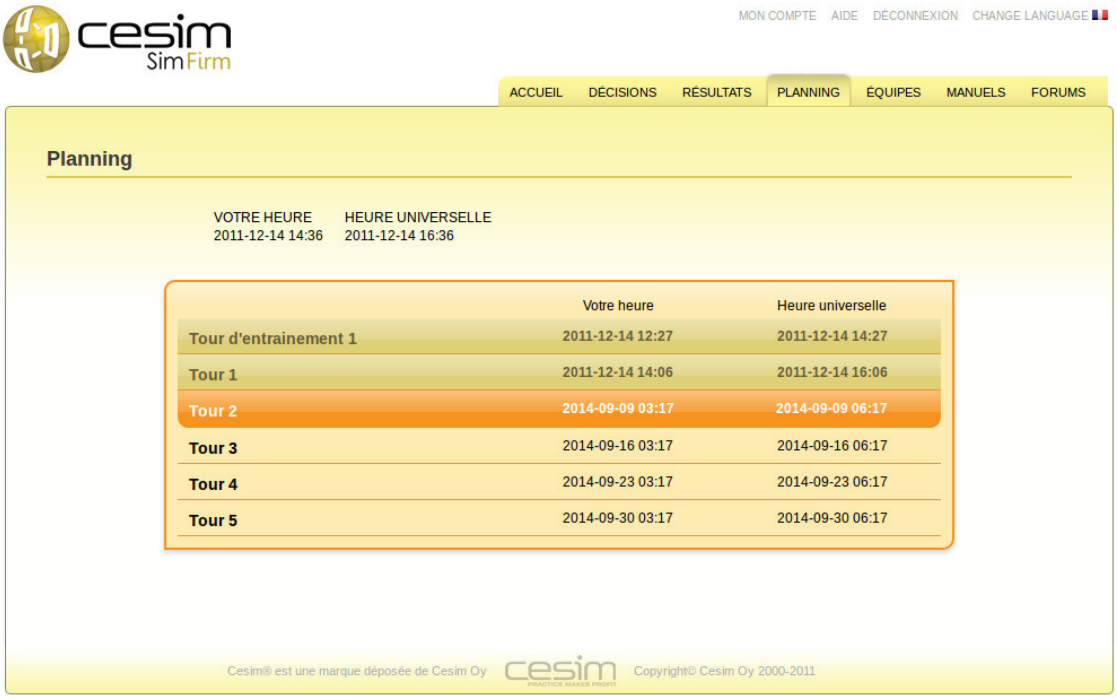
2. Un autre menu déroulant vous permet de choisir le Tour pour lequel vous souhaitez voir les résultats s'afficher.

3. Utilisez le bouton "Télécharger" pour obtenir les résultats du Tour choisi sous format Excel.

4. Utilisez le bouton "Slides" pour afficher un diaporama des indicateurs clés du Tour.

5. Utilisez la fonction "Imprimer" pour imprimer les résultats du Tour.

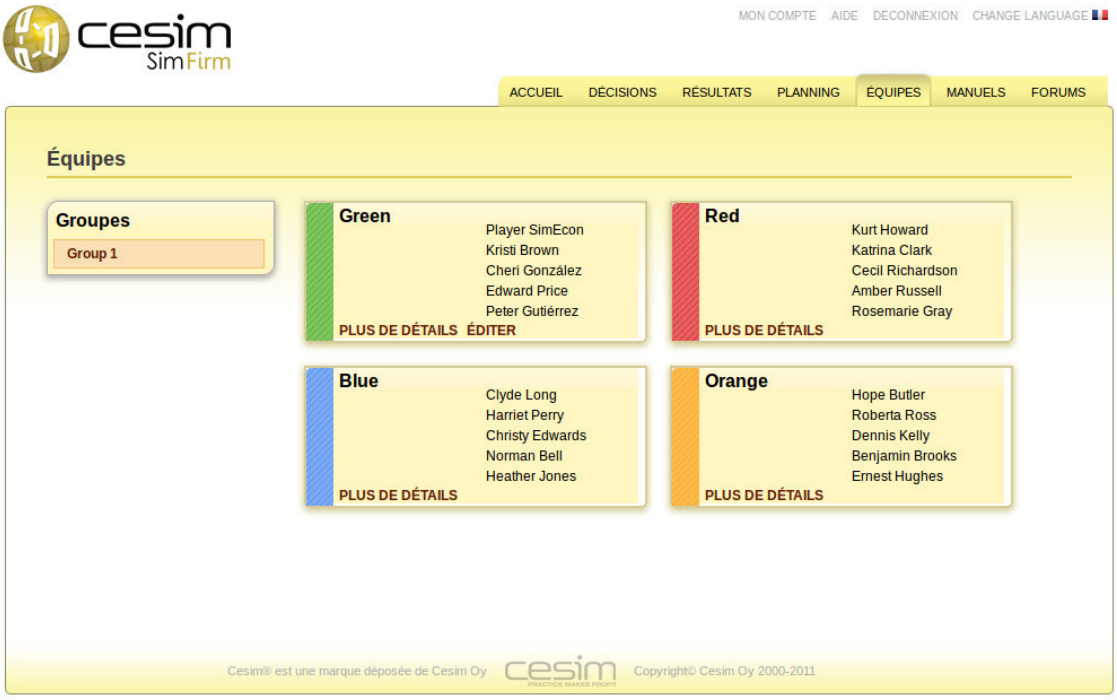
# 2.6. Planning




Dans cette section, vous pouvez voir quel est le planning de la simulation, le nombre de tours ainsi que les échéances pour chacun des tours. Dans le cas où les participants sont sur des fuseaux horaires différents, il est possible d'utiliser l'heure du système (heure universelle) pour se coordonner.

Les simulations commencent souvent avec un ou plusieurs tours d'entrainement. À noter que les résultats du tour d'entrainement n'ont aucun effet sur les résultats finaux de la simulation, et sont simplement utilisés pour se familiariser avec l'interface. Une fois le tour d'entrainement terminé, la simulation commence vraiment et une nouvelle situation initiale se présente.

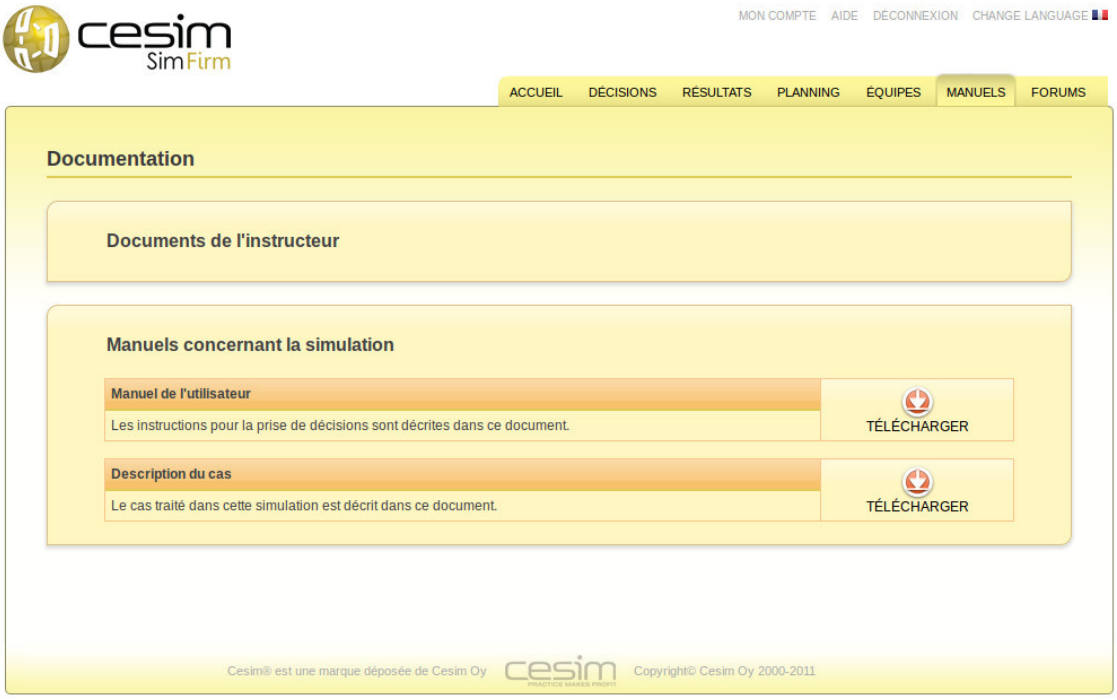
# 2.7. Équipes




La section Équipe vous permet de voir la répartition des participants dans les différentes équipes. Vous pouvez également modifier les informations d'équipe en cliquant sur "Éditer", comme le nom de votre équipe, son slogan et écrire une courte description de l'équipe.

Les membres d'une équipe peuvent se déplacer jusqu'à la date de suppression des équipes vides. À ce moment, la simulation est officiellement lancée. Cliquez sur le bouton "Rejoindre l'équipe" pour passer dans une autre équipe. Une fois cette date limite passée, seul l'animateur peut déplacer les participants d'une équipe à l'autre.

# 2.8. Manuels


cesim
SimFirm
MON COMPTE AIDE DÉCONNEXION CHANGE LANGUAGE
ACCUEIL DÉCISIONS RÉSULTATS PLANNING ÉQUIPES MANUELS FORUMS
Documentation
Documents de l'instructeur
Manuels concernant la simulation
Manuel de l'utilisateur
Les instructions pour la prise de décisions sont décrites dans ce document.
TÉLÉCHARGER
Description du cas
Le cas traité dans cette simulation est décrit dans ce document.
TÉLÉCHARGER
Cesim® est une marque déposée de Cesim Oy
Copyright© Cesim Oy 2000-2011

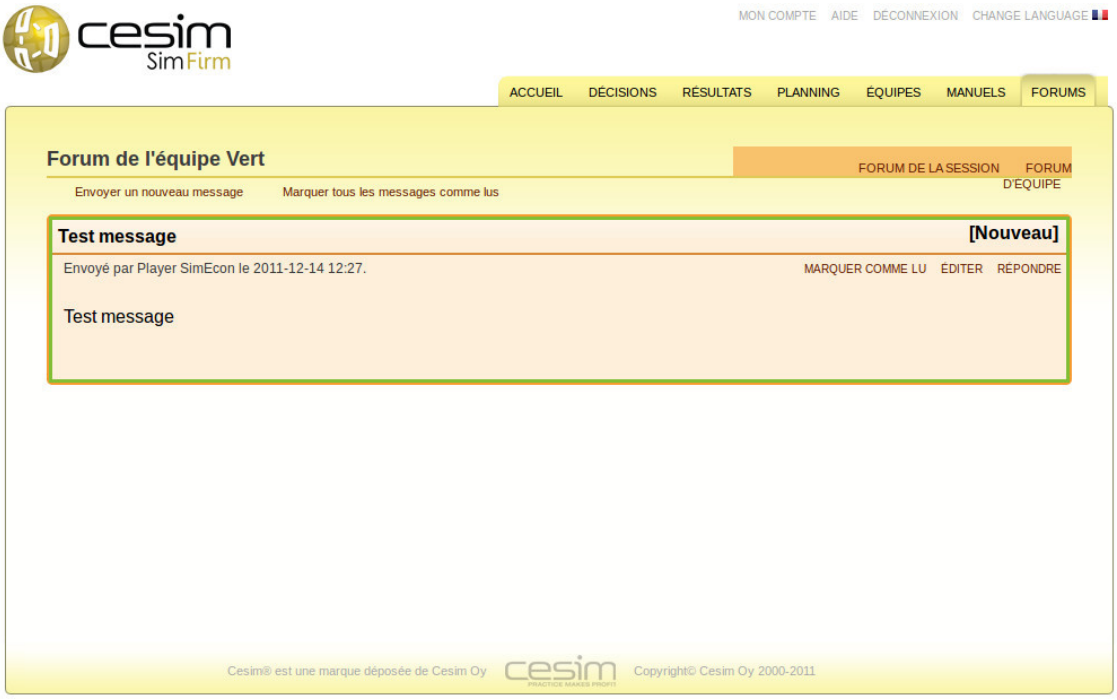
Cette section contient tous les documents nécessaires pour découvrir et comprendre la simulation. Par défaut, vous disposez du manuel de l'utilisateur et d'une description du cas. Les animateurs peuvent également uploader des documents complémentaires qui seront alors téléchargeables sous la section "Documents de l'instructeur".

Le Manuel de l'utilisateur est un mode d'emploi détaillé qui présente les fondements de la simulation, comme les fonctionnalités offertes par l'interface, comment prendre des décisions, ainsi que des conseils sur le processus décisionnel à suivre.

La description du cas donne des informations concernant le cas d’entreprise traité dans la simulation. Il donne un aperçu général de l'industrie, des grandes tendances ou encore des défis à venir. Certains paramètres spécifiques peuvent également être donnés dans cette description du cas.

Dans cette section, vous trouverez un didacticiel vidéo de la simulation (si disponible).

# 2.9. Forums




Les forums sont un excellent moyen pour les participants de communiquer avec leurs animateurs et co-équipiers, surtout quand la session se passe en distanciel. L'avantage de l'utilisation du forum par rapport aux e-mails privés est que tout le monde peut contribuer à la discussion.

Les forums sont divisés en forum d'équipe et forum de session. Seuls les membres d'une même équipe ont accès à leur forum d'équipe alors que le forum de la session est accessible à tous les participants.

Les animateurs sont en mesure de consulter et de répondre aux messages de tous les forums. Le forum de la session est l'endroit idéal pour poser vos questions d'ordre général car la réponse profite alors à tout le monde. Le forum d'équipe en revanche vous permettra de vous coordonner avec les membres de votre équipe, et de discuter stratégie en toute confidentialité.

À moins que l'option ait été désactivée dans la section "Mon compte", les participants recevront une notification par email pour tout nouveau message posté sur le forum.

# Chapitre 3. La simulation SimFirm

## 3.1. Description de SimFirm

Cesim SimFirm est une simulation qui intègre les domaines clés de la gestion d'entreprise, à savoir la production, le marketing et la finance. Elle permet de sensibiliser les participants à la gestion opérationnelle tout en adoptant une vision générale du management.

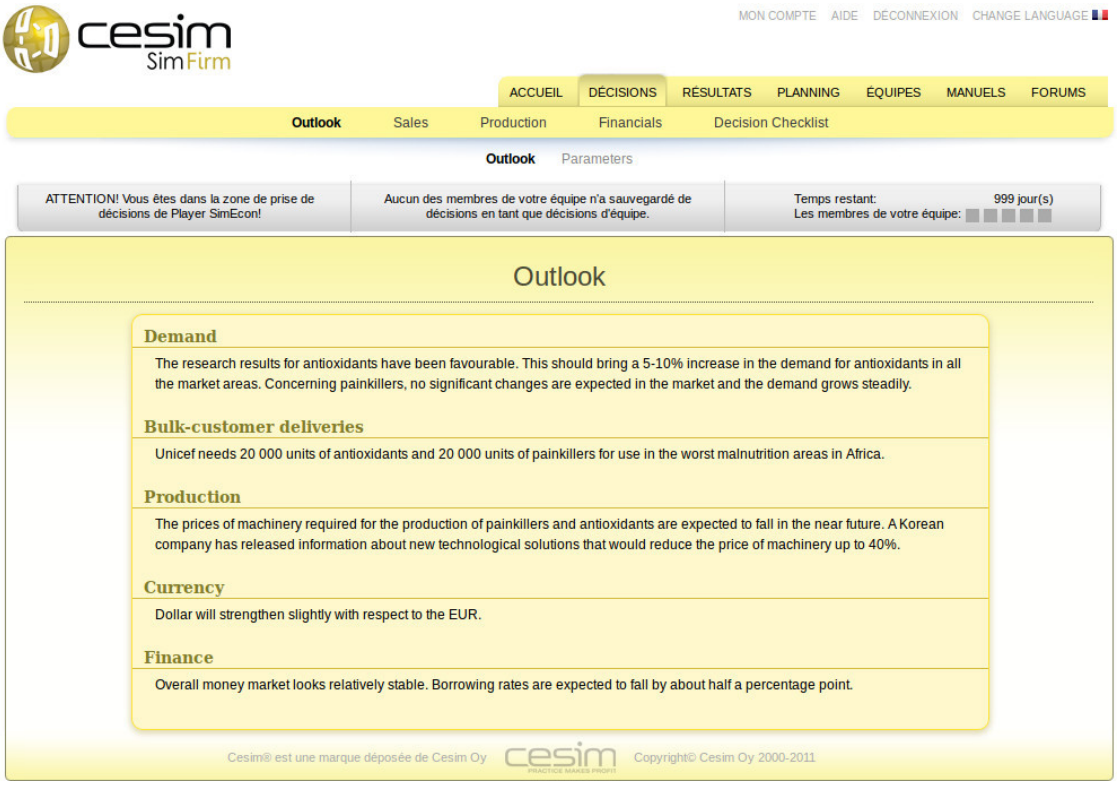
La simulation intègre une gamme de concepts issus des différents thèmes de la gestion: le marketing, la gestion de la production, la logistique, et la finance d'entreprise. Grâce à Cesim SimFirm les participants améliorent leur compréhension du fonctionnement d'une entreprise. La simulation permet aux participants d'acquérir une vision globale du management et de prendre des décisions cohérentes basée sur l'analyse du marché. Le but est de développer les capacités d'interprétation des participants, de les inciter à anticiper les évolutions du marché et les résultats financiers de leur entreprise.

## 3.2. Mesure de la performance et critère

Par défaut, le module "Capitaux propres" est désactivé. Dans ce cas, le critère pour mesurer la performance des équipes est le bénéfice cumulé. La maximisation des profits sur le long terme est donc le principal objectif. Vous devez alors accorder une plus grande attention à la gestion opérationnelle de l'entreprise.

Si l'instructeur a choisi d'utiliser le module "Capitaux propres", l'objectif de la simulation est de maximiser le retour cumulé aux actionnaires, qui intègre, en plus de la valeur des opérations, la variation de la valeur de l'action et les dividendes versés aux actionnaires de la société. Le retour cumulé aux actionnaires est donné en pourcentage annualisé. Il est important de noter que les dividendes versés dans les premiers tours ont un impact négatif sur la capacité d'investissement de l'entreprise, permettent d'améliorer le cours de l'action, mais qu'ils génèrent également plus de revenus d'intérêts en étant réinvestit sur d'autres produits financiers.

# Chapitre 4. Conditions de marché


cesim SimFirm
MON COMPTE AIDE DÉCONNEXION CHANGE LANGUAGE
ACCUEIL DÉCISIONS RÉSULTATS PLANNING ÉQUIPES MANUELS FORUMS
Outlook Sales Production Financials Decision Checklist
Outlook Parameters
ATTENTION! Vous êtes dans la zone de prise de décisions de Player SimEcon!
Aucun des membres de votre équipe n'a sauvegardé de décisions en tant que décisions d'équipe.
Temps restant: 999 jour(s)
Les membres de votre équipe:
Outlook
Demand
The research results for antioxidants have been favourable. This should bring a 5-10% increase in the demand for antioxidants in all the market areas. Concerning painkillers, no significant changes are expected in the market and the demand grows steadily.
Bulk-customer deliveries
Unicef needs 20 000 units of antioxidants and 20 000 units of painkillers for use in the worst malnutrition areas in Africa.
Production
The prices of machinery required for the production of painkillers and antioxidants are expected to fall in the near future. A Korean company has released information about new technological solutions that would reduce the price of machinery up to 40%.
Currency
Dollar will strengthen slightly with respect to the EUR.
Finance
Overall money market looks relatively stable. Borrowing rates are expected to fall by about half a percentage point.
Cesim® est une marque déposée de Cesim Oy
Copyright© Cesim Oy 2000-2011

Il est impératif de lire les "Conditions de marché" avant de commencer à prendre des décisions. Ces conditions contiennent des informations importantes sur de possibles développements et elles vous donneront une idée de ce que vous pouvez attendre des futures évolutions du marché. Ces conditions sont un aperçu romancé des futurs tours. Vous trouverez également des informations chiffrées données sous la page "Paramètres". En outre, la plupart des paramètres pour le tour en cours ne seront pas dévoilés dans leur intégralité mais seulement les tendances correspondantes aux futures évolutions seront divulguées. Par exemple, le taux de change est toujours donné sous la page "Paramètres" mais l'augmentation ou la diminution de la demande ne sera pas connue avec exactitude avant la fin du tour.

Voici un exemple de la page "Conditions de marché". Une brève description des conditions du tour est présentée en quatre sections: "Demande", "Appels d´offres", "Production" et "Finance".

# Chapitre 5. Paramètres

cesim SimFirm
MON COMPTE AIDE DÉCONNEXION CHANGE LANGUAGE
ACCUEIL DÉCISIONS RÉSULTATS PLANNING ÉQUIPES MANUELS FORUMS
Outlook Sales Production Financials Decision Checklist
Outlook Parameters
ATTENTION! Vous êtes dans la zone de prise de décisions de Player SimEcon!
Aucun des membres de votre équipe n'a sauvegardé de décisions en tant que décisions d'équipe.
Temps restant: 999 jour(s)
Les membres de votre équipe:
Parameters
Cesim® est une marque déposée de Cesim Oy
Copyright© Cesim Oy 2000-2011

| | This year | Last year |
|---|---|---|
| **CURRENCIES** | | |
| EUR/USD | 1,150 | 1,150 |
| **INTEREST RATES (%)** | | |
| Cash and cash equivalents | 1,00 | 1,00 |
| Short-term loans (% over prime-rate) | 0,60 | 0,60 |
| **CORPORATE TAX RATE** | 29,00 | 29,00 |
| **ADMINISTRATION (K EUR)** | 8 500 | 8 175 |
| **MARKET RESEARCH (K EUR)** | 1 269 | 1 250 |
| **WAGES OF PRODUCTION (K EUR)** | | |
| Finland | 38,60 | 36,40 |
| USA | 38,60 | 38,20 |
| **MULTIPLIER FOR WAGES** | | |
| 2. shift | 2 | 2 |
| 3. shift | 3 | 3 |
| **Annual Personnel Turnover-rate without Cost (%)** | 10,00 | 10,00 |
| **Lay-off Costs (% of wages)** | 35,00 | 35,00 |

| | This year | Last year |
|---|---|---|
| **INVESTMENT EXPENSES (EUR/unit)** | | |
| Buildings Finland | 134 | 133 |
| Buildings USA | 109 | 108 |
| Machinery | 148 | 149 |
| **ANNUAL DECREASE OF CAPACITY (%)** | | |
| Buildings | 5,00 | 5,00 |
| Machinery | 25,00 | 25,00 |
| **ANNUAL DEPRECIATION (%)** | | |
| Buildings | 5,00 | 5,00 |
| Machinery | 25,00 | 25,00 |
| **RAW MATERIAL (EUR/unit)** | | |
| Rubbana | 87 | 87 |
| AndyOx | 58 | 58 |
| **TRANSPORTATION COSTS (EUR/unit)** | | |
| Finland - Finland | 1,10 | 0,90 |
| Finland - USA | 4,90 | 4,30 |
| Finland - France | 2,60 | 2,30 |
| USA - Finland | 4,60 | 4,10 |
| USA - USA | 1,50 | 1,40 |
| USA - France | 4,30 | 3,80 |
| **INVENTORY HOLDING COST (EUR/unit)** | 5,30 | 4,10 |
| **FIXED INVENTORY HOLDING COST (K EUR)** | 0 | 0 |

Les paramètres de la simulation précisent le cadre du développement de votre entreprise. En d'autres termes, ils sont les contraintes qui modifient votre environnement opérationnel tour après tour telles que le taux d'impôt sur les sociétés et les taux de change. Contrairement à la page "Conditions de marché", les paramètres sont présentés ici sous forme chiffrée pour le tour en cours et le dernier tour - ce qui rend plus commode l´étude de l'ampleur des changements d'un tour à l'autre. Vous pouvez profiter de cette information, par exemple, lors de la planification de vos impôts, de votre logistique ou de vos investissements. Voici un exemple de cette page avec quelques explications sur certains des paramètres proposés.

Deux "Taux d'intérêts" sont donnés: l´un désigne le pourcentage d'intérêt dont l´entreprise peut bénéficier sur ses réserves de trésorerie, l'autre est le montant des intérêts que l´entreprise verse dans le cadre d´un emprunt à court terme. Le coût du financement à court terme est donné en pourcentage et ce dernier doit-être ajouté au taux d´intérêt nominal spécifique à l'entreprise afin de connaître le coût final de l´emprunt à court terme. Vous trouverez plus de détails sur le taux nominal spécifique à l'entreprise et les taux d'intérêts prélevés sur la dette dans le chapitre Finance. Les frais administratifs ("Administration") et "d´Études de marché" apparaîtront exactement comme indiqué ici pour chaque équipe. "Administration" correspond au montant des frais de gestion de l'entreprise à chaque tour. L´investissement dans des "Études de marché"

permet à l'entreprise de bénéficier de tous les chiffres comme les "Paramètres", les "Conditions de marché" des prochains tours et les "Résultats" des autres entreprises. Aucun de ces coûts n´est facultatif et ils seront les mêmes pour toutes les entreprises.

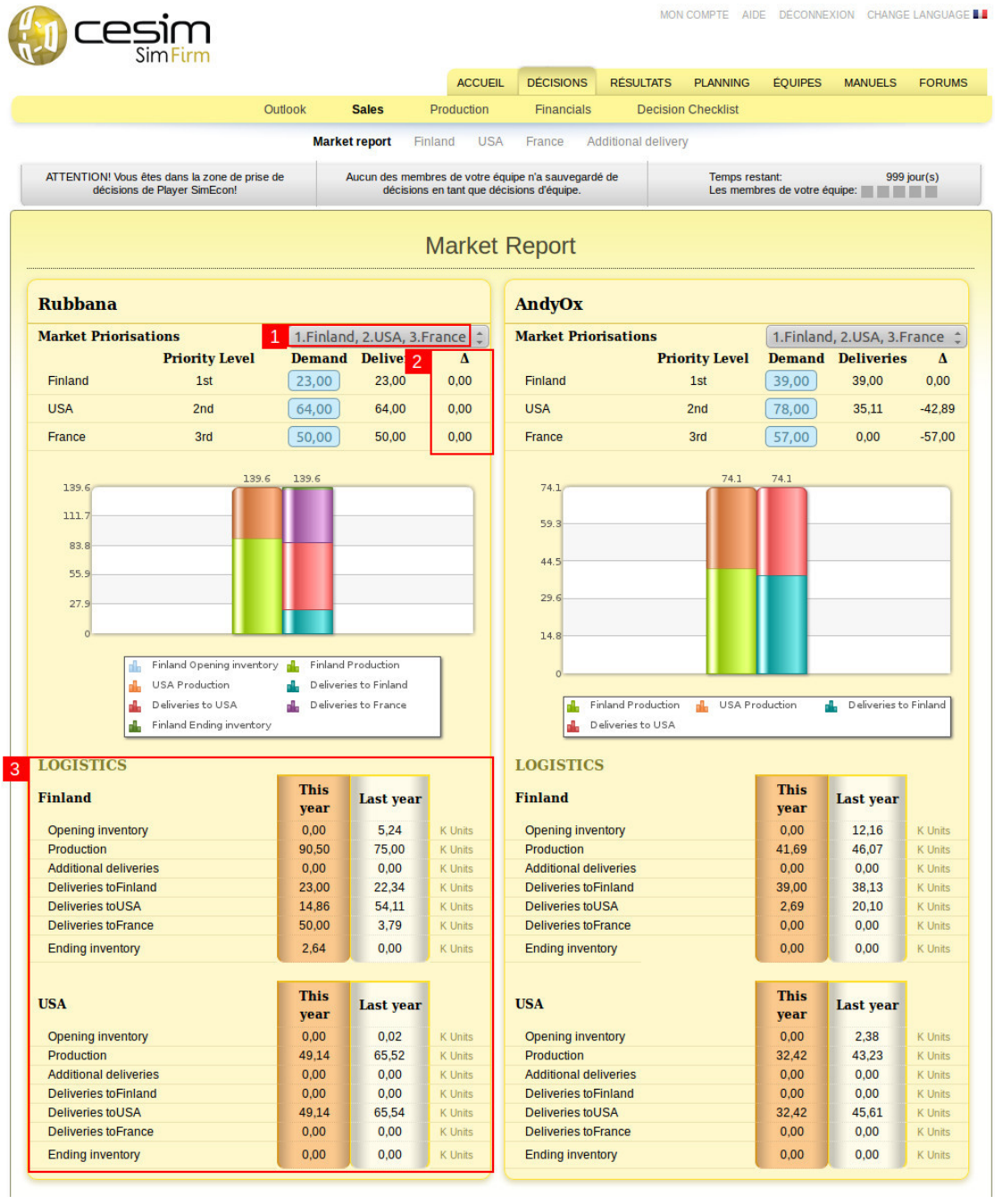
La simulation part du principe que le marché du travail est parfaitement concurrentiel et qu´il détermine les salaires. Ainsi, les "Salaires en production" seront donnés à l'entreprise. Le marché du travail et les compétences requises du personnel en production sont telles que des salaires plus élevés n'auraient pour résultat que de rehausser les coûts variables. Vous trouverez plus de détails sur la productivité dans le chapitre "Production".

La production d´une entreprise est répartie en trois équipes. Comme ces équipes tournent à différents moments de la journée, des compensations salariales devront être versées au personnel des équipes les moins bien loties. La capacité de production indiquée pour une entreprise est le maximum absolu qui peut être produit si toutes les équipes sont utilisées. En d'autres termes, la pleine capacité peut-être atteinte si les machines fonctionnent 24 heures par jour. Lorsque le niveau de production est défini, les équipes dont le coût est le plus faible seront toujours utilisées en premier. Si l´utilisation d´une seule équipe ne peut satisfaire la demande, plusieurs équipes seront alors amenées à travailler induisant une augmentation des coûts variables. Les multiplicateurs, selon le nombre d´équipes, détaillés ici sont basés sur le salaire de l´équipe dont le coût est le plus faible. Le taux de rotation du personnel sans frais définit le pourcentage d'employés qui quittent l'entreprise durant l´année (tour) sans frais supplémentaires. Les frais de licenciement correspondent au pourcentage du salaire annuel d'un employé qui doit lui être payé quand il est licencié. Le taux de rotation du personnel est également pris en compte lors du calcul des frais de licenciement. Par exemple, supposons qu'une entreprise ait 100 employés et qu´elle n´en ait besoin que de 80 l'année prochaine (prochain tour). Si le taux de rotation du personnel sans frais est de 10%, l'entreprise sait que 10 personnes vont quitter l'entreprise de leur plein gré et seulement 10 seront licenciés à la fin de l'année. Ainsi, les coûts de licenciement ne se calculent que sur 10 employés.

Les dépenses d'investissement déterminent le coût en euros d'extension de la production pour une seule unité parmi trois différents types d´investissements disponibles. La diminution annuelle de la capacité correspond à la baisse de capacité de production liée à l'usure de l'appareil de production qui a lieu chaque année en l'absence d'investissements supplémentaires.

# Chapitre 6. Marketing - Rapport de ventes

Le Rapport de ventes s'affiche lorsque vous cliquez sur "Marketing" dans la barre des onglets de Décisions. Il vous donne des informations sur vos ventes prévisionnelles et sur votre logistique sur chacun des marchés. Voici un exemple de cette page.


MON COMPTE AIDE DÉCONNEXION CHANGE LANGUAGE
cesim SimFirm
ACCUEIL DÉCISIONS RÉSULTATS PLANNING ÉQUIPES MANUELS FORUMS
Outlook Sales Production Financials Decision Checklist
Market report Finland USA France Additional delivery
ATTENTION! Vous êtes dans la zone de prise de décisions de Player SimEcon!
Aucun des membres de votre équipe n'a sauvegardé de décisions en tant que décisions d'équipe.
Temps restant: 999 jour(s)
Les membres de votre équipe:
Market Report
Rubbana
Market Priorisations
1.Finland, 2.USA, 3.France
Priority Level Demand Deliveries Δ
Finland 1st 23,00 23,00 0,00
USA 2nd 64,00 64,00 0,00
France 3rd 50,00 50,00 0,00
Finland Opening inventory
USA Production
Deliveries to USA
Finland Ending inventory
Finland Production
Deliveries to Finland
Deliveries to France
LOGISTICS
Finland This year Last year
Opening inventory 0,00 5,24 K Units
Production 90,50 75,00 K Units
Additional deliveries 0,00 0,00 K Units
Deliveries toFinland 23,00 22,34 K Units
Deliveries toUSA 14,86 54,11 K Units
Deliveries toFrance 50,00 3,79 K Units
Ending inventory 2,64 0,00 K Units
USA This year Last year
Opening inventory 0,00 0,02 K Units
Production 49,14 65,52 K Units
Additional deliveries 0,00 0,00 K Units
Deliveries toFinland 0,00 0,00 K Units
Deliveries toUSA 49,14 65,54 K Units
Deliveries toFrance 0,00 0,00 K Units
Ending inventory 0,00 0,00 K Units
AndyOx
Market Priorisations
1.Finland, 2.USA, 3.France
Priority Level Demand Deliveries Δ
Finland 1st 39,00 39,00 0,00
USA 2nd 78,00 35,11 -42,89
France 3rd 57,00 0,00 -57,00
Finland Production
USA Production
Deliveries to Finland
Deliveries to USA
LOGISTICS
Finland This year Last year
Opening inventory 0,00 12,16 K Units
Production 41,69 46,07 K Units
Additional deliveries 0,00 0,00 K Units
Deliveries toFinland 39,00 38,13 K Units
Deliveries toUSA 2,69 20,10 K Units
Deliveries toFrance 0,00 0,00 K Units
Ending inventory 0,00 0,00 K Units
USA This year Last year
Opening inventory 0,00 2,38 K Units
Production 32,42 43,23 K Units
Additional deliveries 0,00 0,00 K Units
Deliveries toFinland 0,00 0,00 K Units
Deliveries toUSA 32,42 45,61 K Units
Deliveries toFrance 0,00 0,00 K Units
Ending inventory 0,00 0,00 K Units

1. Ici vous définissez vos priorités de livraison. Cette décision devient importante si vous n'avez plus assez de produits disponibles pour répondre à la demande mondiale.

Si vous êtes à court d'approvisionnement, le marché que vous avez défini en numéro trois dans vos priorités sera le premier a ne pas être livré en totalité. La livraison des marchés en priorité deux et une suivront la même logique.

2. Ces cellules vous informent sur la balance (prévisionnelle) entre l´approvisionnement et la demande sur chacun des marchés. Si vous voyez un chiffre négatif, cela signifie que vous n'avez pas assez de produits pour répondre à votre demande prévisionnelle. L'information est disponible pour les deux produits que vous commercialisez à savoir Rubbana (antalgique) et AndyOx (antioxydant).

3. Ici, vous voyez ce qui est prévu au niveau de la logistique dans chacun des pays producteurs (Finlande et USA).

Cette page contient 2 décisions et 6 prévisions. Les priorités de livraison entre les trois zones de commercialisation sont les deux décisions à prendre ici. Également, vous devez donner une estimation du nombre d'unités vendues pour chaque produit dans chacune des zones de commercialisation. Même si les estimations n'ont aucun effet sur le résultat final en terme de ventes, elles ne doivent pas être négligées. Elles composent la base des futurs budgets et si elles sont faites correctement, elles peuvent donner un aperçu sur la façon dont, par exemple, les décisions d'investissement doivent être prises.

Les priorités de livraison sont importants dans le cas où toutes les demandes ne peuvent pas toutes être satisfaites. Si la demande mondiale dépasse notre capacité d´approvisionnement, les priorités de livraison seront utilisés pour distribuer les produits afin de satisfaire la demande d´abord sur les marchés hautement prioritaires. La zone de commercialisation la moins prioritaire ne reçoit de produits que s'il en reste assez suite à l´approvisionnement des zones hautement prioritaires. L´analyse de la rentabilité de chacune des zones de commercialisation peut aider à déterminer quels marchés doivent avoir une priorité plus élevée.

Les différents détails au niveau logistique fournissent des informations sur le niveau des stocks, les quantités produites et livrées en fonction des prévisions de la demande et des priorités définies. N'hésitez pas à essayer différentes combinaisons et à voir comment elles affectent les rapports financiers prévisionnels. Vous ne devriez pas perdre de vue que toutes les prévisions sont estimées en milliers d'unités. Ceci est particulièrement important lorsque l'on tient compte des prix unitaires et des coûts d'investissement qui sont tous les deux exprimés en euros pour une seule unité. Gardez à l'esprit que vous pouvez revenir sur cette section après avoir passé en revue les calculs de rentabilité dans les différentes pages suivantes, propres à chaque marché.

# Chapitre 7. Marketing - Marchés (Finlande, USA, France)

Sur ces pages, vous prenez des décisions marketing pour chaque produit sur chacun des marchés. Vous pouvez avoir jusqu'à trois marchés et deux produits sur chaque marché. Dans ce cas, vous avez besoin de prendre ces décisions et prévisions à six reprises. Les prévisions de vente sont les mêmes que celles mentionnées dans le précédent chapitre et sont mises à jour quelque soit la page sur laquelle la prévision est effectuée. Notez que les marchés ainsi que les produits sont différents les uns des autres en termes de taille de marché, de sensibilité aux prix, de promotions des ventes et d´exigences sur la qualité. Nous vous suggérons également d´utiliser les calculs de rentabilité des produits sur ces pages.

cesim SimFirm
MON COMPTE AIDE DÉCONNEXION CHANGE LANGUAGE
ACCUEIL DÉCISIONS RÉSULTATS PLANNING ÉQUIPES MANUELS FORUMS
Outlook Sales Production Financials Decision Checklist
Market report Finland USA France Additional delivery
ATTENTION! Vous êtes dans la zone de prise de décisions de Player SimEcon!
Aucun des membres de votre équipe n'a sauvegardé de décisions en tant que décisions d'équipe.
Temps restant: 999 jour(s)
Les membres de votre équipe:
Finland
Graphs
Rubbana
This year Δ % Last year
Total delivery capacity 139,64 -4 145,78 K Units
Demand -USA 64,00 -47 119,65 K Units
Demand -France 50,00 +1 219 3,79 K Units
Demand -Finland 23,00 +3 22,34 K Units
Excess inventory - GLOBAL 2,64 K Units
Price per unit 260 +0 260 EUR
FINANCIAL ANALYSIS
% Δ %
Total revenue 5 980 100 +3 5 808 K EUR
Cost of goods sold
Raw-materials 1 999 33 +3 1 942 K EUR
Production wages 460 8 +37 336 K EUR
Transportation 25 0 +26 20 K EUR
Gross profit 3 495 58 -0 3 510 K EUR
Sales promotion
Advertising 200 3 +0 200 K EUR
Customer care 200 3 +0 200 K EUR
Product-level EBITDA 3 095 52 -0 3 110 K EUR
AndyOx
This year Δ % Last year
Total delivery capacity 74,11 -29 103,84 K Units
Demand -USA 78,00 +19 65,71 K Units
Demand -France 57,00 NA 0,00 K Units
Demand -Finland 39,00 +2 38,13 K Units
Lost sales - GLOBAL 99,89 K Units
Price per unit 200 +0 200 EUR
FINANCIAL ANALYSIS
% Δ %
Total revenue 7 800 100 +2 7 626 K EUR
Cost of goods sold
Raw-materials 2 277 29 +2 2 226 K EUR
Production wages 1 025 13 +36 755 K EUR
Transportation 43 1 +25 34 K EUR
Gross profit 4 455 57 -3 4 610 K EUR
Sales promotion
Advertising 200 3 +0 200 K EUR
Customer care 200 3 +0 200 K EUR
Product-level EBITDA 4 055 52 -4 4 210 K EUR
Cesim® est une marque déposée de Cesim Oy
Copyright© Cesim Oy 2000-2011
INCOME STATEMENT BALANCE SHEET RATIOS

1. Ici vous estimez votre demande.

2. Les décisions relatives aux prix, à la publicité et au service client sont prises pour chaque produit sur chaque marché, soit six décisions concernant les prix, la publicité et le service client au total. N'oubliez

pas que votre demande et votre part de marché dépendront de la qualité de vos décisions marketing par rapport à celles de vos concurrents.

3. Ici vous pouvez voir le niveau prévu de rentabilité du produit. Il est utile de jouer avec les prix et la demande prévue pour établir vos budgets par produit. Pensez à faire des comparaisons avec l'année dernière (dernier tour).

4. Le graphique des facteurs influant sur la demande apparaît lorsque vous cliquez sur le bouton "Graphique" situé en haut des pages (Finlande, France, USA) dans l´onglet Marketing. Sur l'axe horizontal est représenté le degré d'importance relative des facteurs de la demande et sur l'axe vertical, vous pouvez voir votre position par rapport à vos concurrents.

   L'axe horizontal est basé sur une échelle logarithmique de base 10. De plus, le facteur Service client est toujours fixé à 1. Cela signifie, par exemple, que si le Prix est positionné à 2 alors le Prix est un facteur 10 fois plus important que le Service client.

# Chapitre 8. Appels d´offres

Certains appels d´offres sont émis périodiquement par des grossistes. Si vous voulez y répondre, vous avez besoin de renseigner sur cette page votre proposition de prix et le budget force de vente engagé. La participation est facultative et un prix égal à zéro signifie que vous ne participez pas. Seulement une équipe de votre univers peut remporter l´appel d´offre à chaque tour. L´émetteur de l´appel d´offre prend sa décision en fonction du prix proposé, de la qualité du produit et de la force de vente engagée. La force de vente correspond au budget et aux ressources que vous mettez en oeuvre pour préparer votre offre et faire du "lobbying" auprès du client.

Si vous décidez de participer et que vous remportez l´appel d´offre, vous entrez dans un cadre contractuel et vous avez l'obligation de livrer le client. La livraison a lieu lors du prochain tour et les produits proviennent de votre production finlandaise (lieu de production historique). Par exemple, si vous répondez à un appel d´offre au tour 1 et que les résultats du tour 1 vous indiquent que vous l´avez remporté, vous devez livrer obligatoirement vos produits au tour 2. A noter: Les conditions de livraison sont fonctions de l´Incoterm EXW (Ex Work, ou départ usine ) - celui qui impose le moins d'obligations - c´est à dire que la marchandise est mise à la disposition du client dans vos propres locaux et ce dernier en assume les frais de transport et d´assurance.

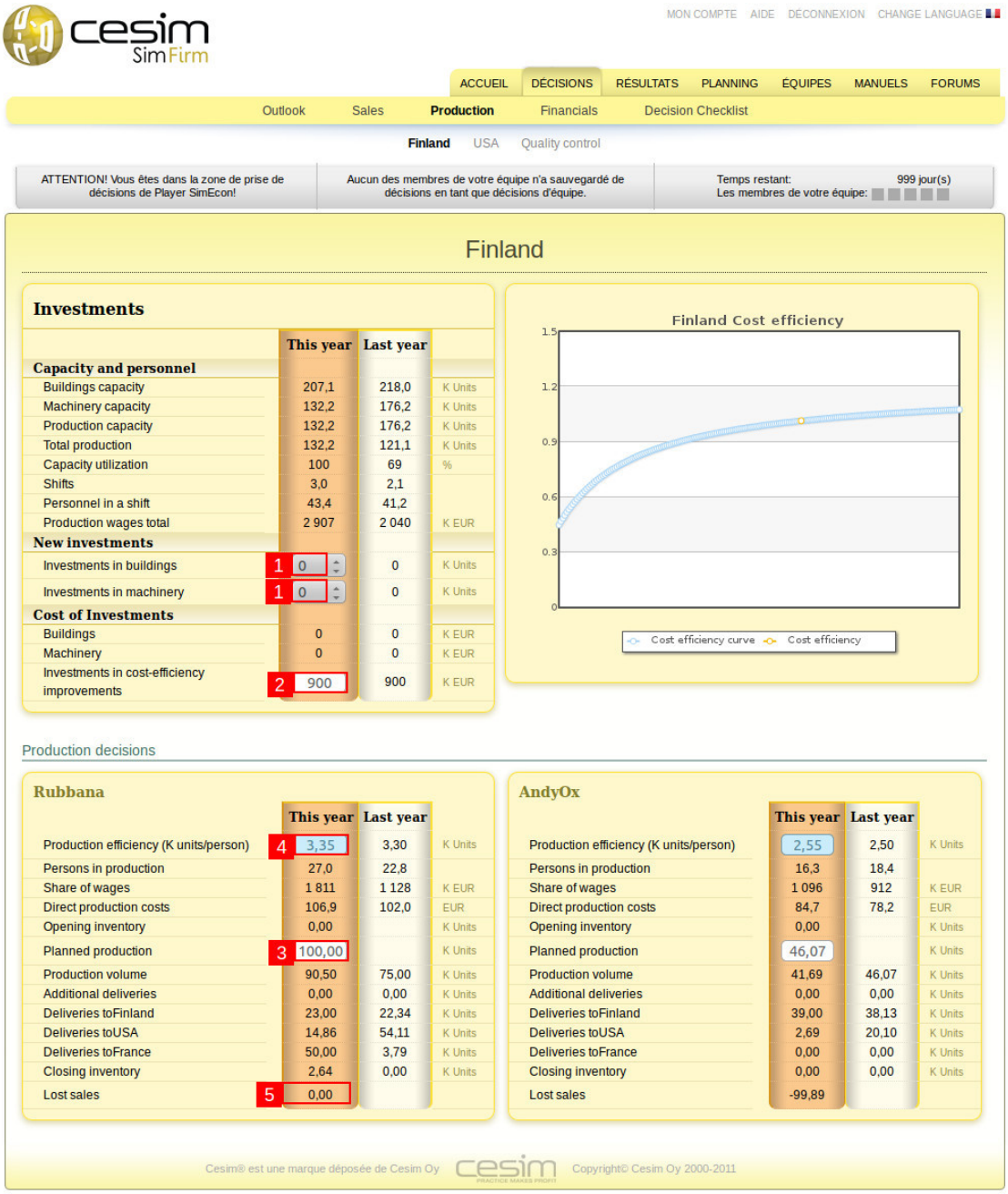
Les appels d´offres remportés passent avant toute autre vente en terme de livraison. Il est d´abord conseillé d'évaluer la rentabilité des différents modes de vente (direct ou appel d´offre) et ensuite de prendre la décision de participer ou non à un appel d'offres.

MON COMPTE AIDE DÉCONNEXION CHANGE LANGUAGE
cesim SimFirm
ACCUEIL DÉCISIONS RÉSULTATS PLANNING ÉQUIPES MANUELS FORUMS
Outlook Sales Production Financials Decision Checklist
Market report Finland USA France Additional delivery
ATTENTION! Vous êtes dans la zone de prise de décisions de Player SimEcon!
Aucun des membres de votre équipe n'a sauvegardé de décisions en tant que décisions d'équipe.
Temps restant: 999 jour(s)
Les membres de votre équipe:
Additional deliveries
Rubbana
This year Last year
Deliveries available for bids 15 - K Units
Agreed additional deliveries - 0 K Units
Price 1 0 0 EUR
Selling effort 1 0 0 K EUR
Revenue 0 0 K EUR
AndyOx
This year Last year
Deliveries available for bids 0 - K Units
Agreed additional deliveries - 0 K Units
Price 0 0 EUR
Selling effort 0 0 K EUR
Revenue 0 0 K EUR
Cesim® est une marque déposée de Cesim Oy
Copyright© Cesim Oy 2000-2011

1. Ici vous définissez votre offre de prix et votre force de vente. Même si vous ne remportez pas l'affaire, le budget engagé en terme de force de vente est dépensé.

# Chapitre 9. Production (Finlande, USA)

C´est ici que vous pouvez investir dans des usines et des machines, afin d´augmenter la capacité de production. Votre entreprise a besoin à la fois d´usines et de machines à l'intérieur de ces usines pour fabriquer des produits. Il est également possible de décider comment la capacité de production sera répartie entre les deux produits. A noter: la production cumulée ne doit pas dépasser la capacité totale.


MON COMPTE AIDE DÉCONNEXION CHANGE LANGUAGE
ACCUEIL DÉCISIONS RÉSULTATS PLANNING ÉQUIPES MANUELS FORUMS
Outlook Sales Production Financials Decision Checklist
Finland USA Quality control
ATTENTION! Vous êtes dans la zone de prise de décisions de Player SimEcon!
Aucun des membres de votre équipe n'a sauvegardé de décisions en tant que décisions d'équipe.
Temps restant: 999 jour(s)
Les membres de votre équipe:
Finland
Investments
Finland Cost efficiency
Cost efficiency curve
Cost efficiency
Production decisions
Rubbana
AndyOx
Cesim® est une marque déposée de Cesim Oy
Copyright© Cesim Oy 2000-2011

| Investments | This year | Last year | |
|---|---|---|---|
| **Capacity and personnel** | | | |
| Buildings capacity | 207,1 | 218,0 | K Units |
| Machinery capacity | 132,2 | 176,2 | K Units |
| Production capacity | 132,2 | 176,2 | K Units |
| Total production | 132,2 | 121,1 | K Units |
| Capacity utilization | 100 | 69 | % |
| Shifts | 3,0 | 2,1 | |
| Personnel in a shift | 43,4 | 41,2 | |
| Production wages total | 2 907 | 2 040 | K EUR |
| **New investments** | | | |
| Investments in buildings | 1 0 | 0 | K Units |
| Investments in machinery | 1 0 | 0 | K Units |
| **Cost of Investments** | | | |
| Buildings | 0 | 0 | K EUR |
| Machinery | 0 | 0 | K EUR |
| Investments in cost-efficiency improvements | 2 900 | 900 | K EUR |

| Rubbana | This year | Last year | |
|---|---|---|---|
| Production efficiency (K units/person) | 4 3,35 | 3,30 | K Units |
| Persons in production | 27,0 | 22,8 | |
| Share of wages | 1 811 | 1 128 | K EUR |
| Direct production costs | 106,9 | 102,0 | EUR |
| Opening inventory | 0,00 | | K Units |
| Planned production | 3 100,00 | | K Units |
| Production volume | 90,50 | 75,00 | K Units |
| Additional deliveries | 0,00 | 0,00 | K Units |
| Deliveries toFinland | 23,00 | 22,34 | K Units |
| Deliveries toUSA | 14,86 | 54,11 | K Units |
| Deliveries toFrance | 50,00 | 3,79 | K Units |
| Closing inventory | 2,64 | 0,00 | K Units |
| Lost sales | 5 0,00 | | |

| AndyOx | This year | Last year | |
|---|---|---|---|
| Production efficiency (K units/person) | 2,55 | 2,50 | K Units |
| Persons in production | 16,3 | 18,4 | |
| Share of wages | 1 096 | 912 | K EUR |
| Direct production costs | 84,7 | 78,2 | EUR |
| Opening inventory | 0,00 | | K Units |
| Planned production | 46,07 | | K Units |
| Production volume | 41,69 | 46,07 | K Units |
| Additional deliveries | 0,00 | 0,00 | K Units |
| Deliveries toFinland | 39,00 | 38,13 | K Units |
| Deliveries toUSA | 2,69 | 20,10 | K Units |
| Deliveries toFrance | 0,00 | 0,00 | K Units |
| Closing inventory | 0,00 | 0,00 | K Units |
| Lost sales | -99,89 | | |

1. Vous décidez ici des investissements dans de nouvelles usines et machines. Les usines seront disponibles dans au prochain tour alors que les machines sont disponibles immédiatement. Les investissements sont passés par bloc de 10 000 unités.

La capacité de production est limitée soit par la capacité des machines ou par celle des usines. La capacité la plus faible des deux détermine donc le volume de production maximum.

2. Les investissements pour améliorer la rentabilité augmentent la productivité des employés en production.

3. Le graphique présente votre position actuelle sur la courbe d'amélioration de la rentabilité. Par conséquent, les rendements en production sont calculés ici.

4. La décision concernant le volume de production à allouer se prend ici.

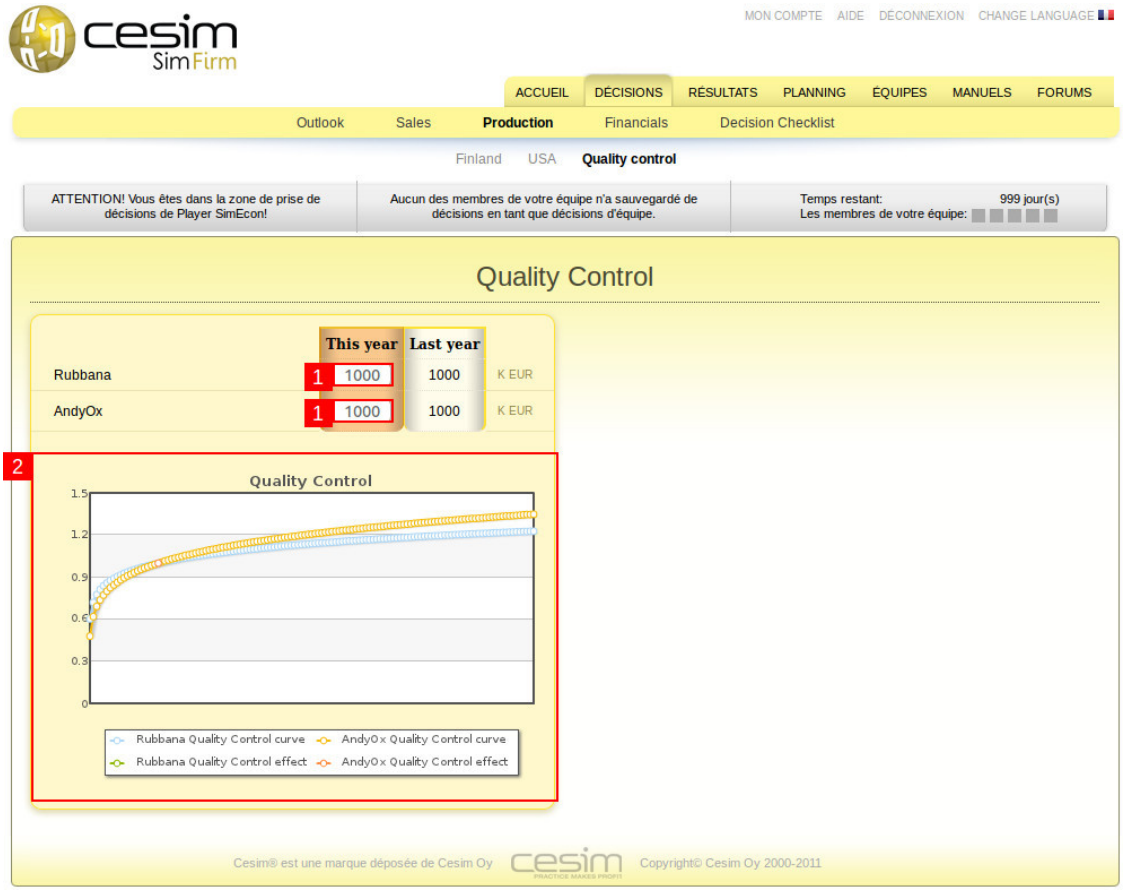
   Votre volume de production total (Rubbana + AndyOx) ne peut excéder le montant de la capacité de production.

5. Si vous constatez un chiffre négatif sur la ligne "Ventes perdues", cela signifie que vous avez besoin d´augmenter la production pour correspondre à votre demande prévisionnelle.

# Chapitre 10. Gestion de la qualité

La gestion de la qualité est un élément important de l'activité de Pillsens et les décisions relatives à la qualité sont prises pour les deux produits séparément. Rappelez-vous également que les marchés peuvent avoir des exigences différentes en terme de qualité et vous devez prendre cela en compte lors de la fixation des prix des produits. Augmenter l'investissement dans le contrôle qualité améliore la qualité des produits finis. Cependant, chaque euro supplémentaire investi dans le contrôle qualité offre un rendement inférieur à l'euro précédent - ce qui est également clair sur le graphique de cette page. Pour connaitre le niveau de qualité de vos produits suite à vos investissements, vous pouvez suivre le point (repère) situé le long des deux différentes courbes de contrôle de qualité. Vous pouvez essayer différentes décisions d'investissement et voir comment le repère se déplace le long de la courbe.

Des niveaux élevés de contrôle qualité peuvent améliorer le niveau de la demande, en particulier sur les marchés où les clients sont très sensibles aux prix.



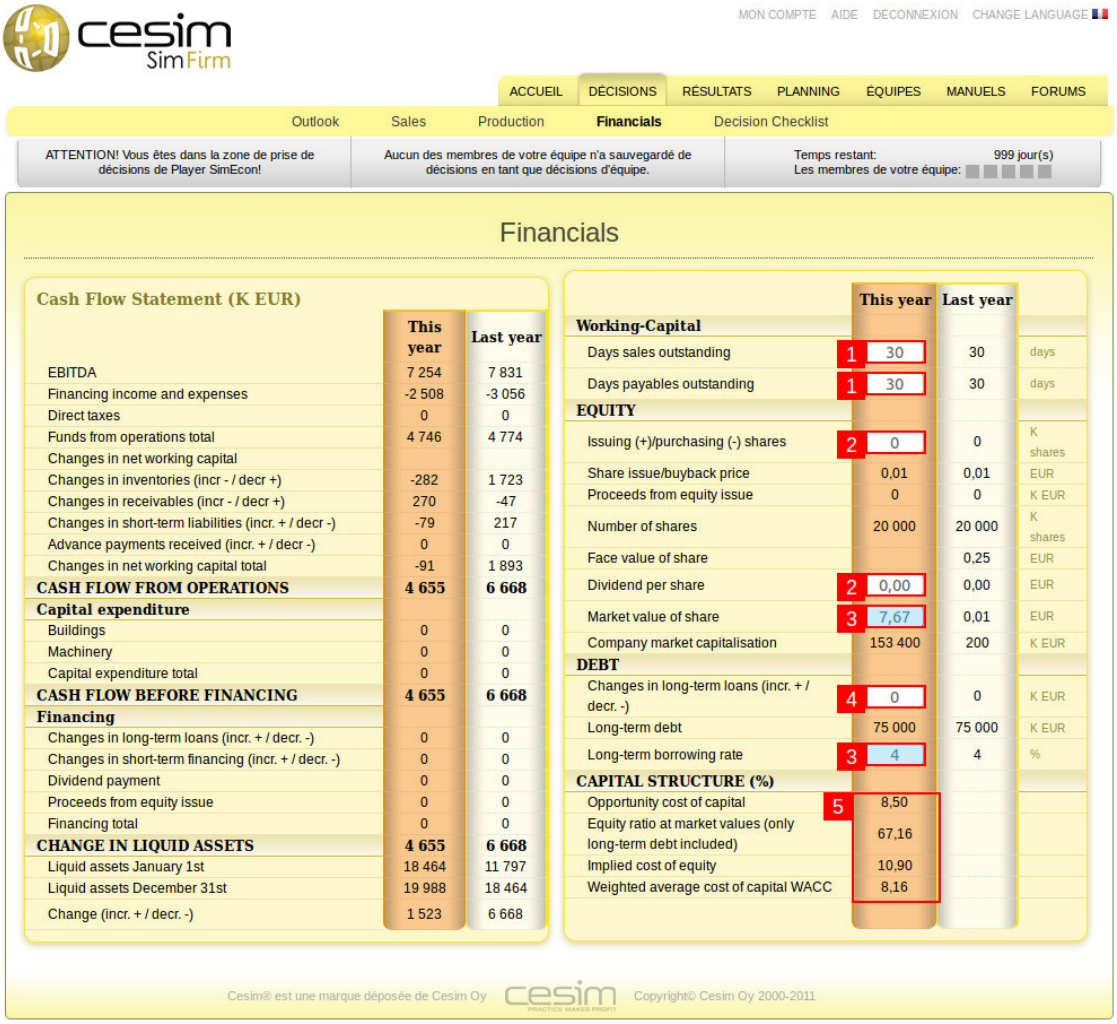

1. Les décisions relatives à la gestion de la qualité sont prises ici.

2. Ce graphique présente un aperçu de l'impact de vos décisions en gestion de la qualité.

# Chapitre 11. Financement

Après avoir pris toutes vos décisions opérationnelles, vous devriez vérifier que votre liquidité et votre solvabilité sont à des niveaux satisfaisants. Sur cette page, vous pouvez aussi décider des modalités de paiement (Durée de crédit clients, Durée de crédit fournisseurs) qui influencent vos fonds de roulement. Pour les participants ayant l´esprit financier, cette page offre également la possibilité de travailler sur la structure du capital de l'entreprise.

Les intérêts que l´entreprise paie sur ses emprunts dépendent du taux d'intérêt nominal spécifique à l'entreprise. Chaque entreprise est exposée différemment aux risques en fonction de son niveau d´endettement. Autrement dit, plus il y a de dettes et plus le risque est élevé pour les investisseurs. Les équipes payent le taux d'intérêt nominal spécifique à l'entreprise sur l´emprunt à long terme et le taux nominal + un taux additionnel sur la dette à court terme. Le taux additionnel sur l´emprunt à court terme est précisé sur la page des paramètres. IMPORTANT: les zones de décisions sur cette page peuvent variées en fonction des choix de votre instructeur. Certaines décisions financières pourraient ne pas être activées.


MON COMPTE AIDE DÉCONNEXION CHANGE LANGUAGE
cesim SimFirm
ACCUEIL DÉCISIONS RÉSULTATS PLANNING ÉQUIPES MANUELS FORUMS
Outlook Sales Production Financials Decision Checklist
ATTENTION! Vous êtes dans la zone de prise de décisions de Player SimEcon!
Aucun des membres de votre équipe n'a sauvegardé de décisions en tant que décisions d'équipe.
Temps restant: 999 jour(s)
Les membres de votre équipe:
Financials
Cash Flow Statement (K EUR)
This year
Last year
EBITDA 7 254 7 831
Financing income and expenses -2 508 -3 056
Direct taxes 0 0
Funds from operations total 4 746 4 774
Changes in net working capital
Changes in inventories (incr - / decr +) -282 1 723
Changes in receivables (incr - / decr +) 270 -47
Changes in short-term liabilities (incr. + / decr -) -79 217
Advance payments received (incr. + / decr -) 0 0
Changes in net working capital total -91 1 893
CASH FLOW FROM OPERATIONS 4 655 6 668
Capital expenditure
Buildings 0 0
Machinery 0 0
Capital expenditure total 0 0
CASH FLOW BEFORE FINANCING 4 655 6 668
Financing
Changes in long-term loans (incr. + / decr. -) 0 0
Changes in short-term financing (incr. + / decr. -) 0 0
Dividend payment 0 0
Proceeds from equity issue 0 0
Financing total 0 0
CHANGE IN LIQUID ASSETS 4 655 6 668
Liquid assets January 1st 18 464 11 797
Liquid assets December 31st 19 988 18 464
Change (incr. + / decr. -) 1 523 6 668
This year
Last year
Working-Capital
1 Days sales outstanding 30 30 days
1 Days payables outstanding 30 30 days
EQUITY
2 Issuing (+)/purchasing (-) shares 0 0 K shares
Share issue/buyback price 0,01 0,01 EUR
Proceeds from equity issue 0 0 K EUR
Number of shares 20 000 20 000 K shares
Face value of share 0,25 EUR
2 Dividend per share 0,00 0,00 EUR
3 Market value of share 7,67 0,01 EUR
Company market capitalisation 153 400 200 K EUR
DEBT
4 Changes in long-term loans (incr. + / decr. -) 0 0 K EUR
Long-term debt 75 000 75 000 K EUR
3 Long-term borrowing rate 4 4 %
CAPITAL STRUCTURE (%)
5 Opportunity cost of capital 8,50
Equity ratio at market values (only long-term debt included) 67,16
Implied cost of equity 10,90
Weighted average cost of capital WACC 8,16
Cesim® est une marque déposée de Cesim Oy
Copyright© Cesim Oy 2000-2011

1. Les décisions liées à la durée de crédit clients et à la durée de crédit fournisseurs sont prises ici. Vos clients apprécient une durée de crédit clients plus longue et vos fournisseurs apprécient une durée de crédit fournisseurs plus courte. Si vous essayez d'allonger la durée de crédit fournisseurs, ces derniers augmenteront le coût des matières premières.

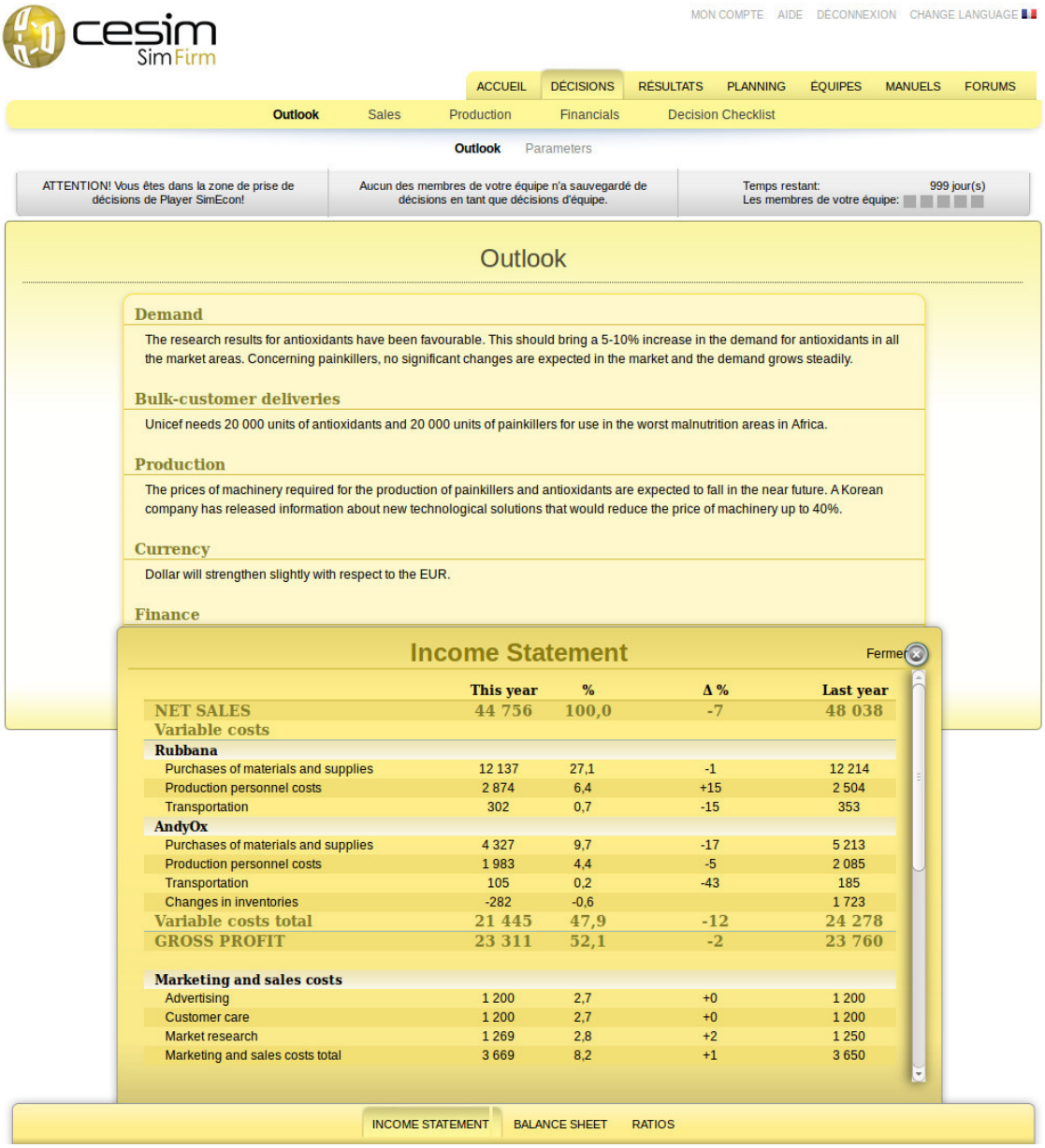
2. Vous prenez ici les décisions concernant l'émission ou le rachat d´actions ainsi que le versement d´un dividende par action.

3. Vous pouvez faire des estimations de la valeur boursière de votre action ainsi que du taux d´intérêt nominal de l´emprunt à long terme pour votre entreprise afin de calculer le coût moyen pondéré du capital (CMPC).

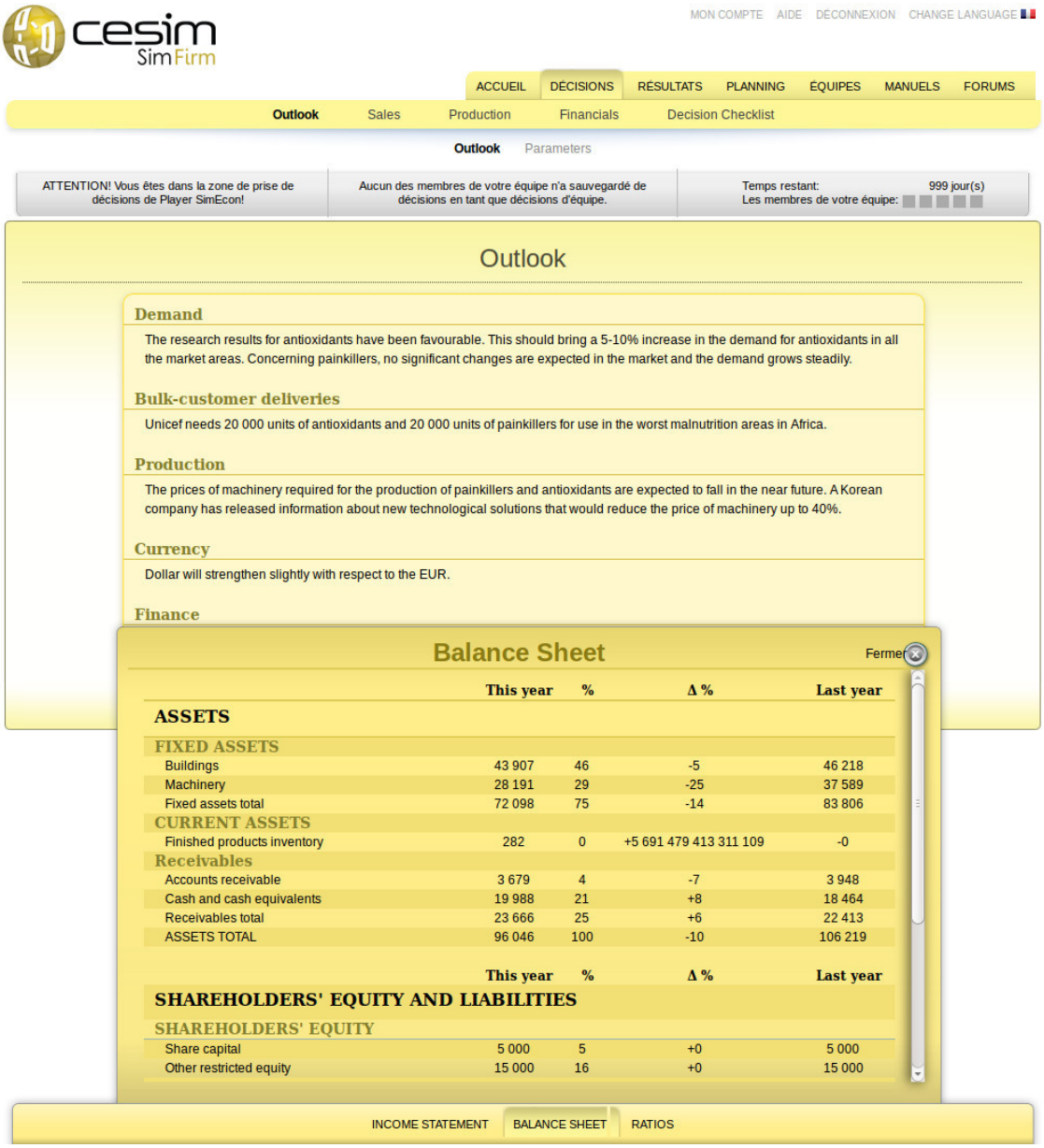
4. Vous pouvez augmenter ou diminuer l´emprunt à long terme ici.

5. Cette information est liée à la structure du capital de votre entreprise. La règle de base est que la baisse du coût des capitaux (CMPC) se traduira par une hausse de la valeur de l'entreprise.

# Chapitre 12. Prévisions budgétaires - Compte de résultat / Bilan

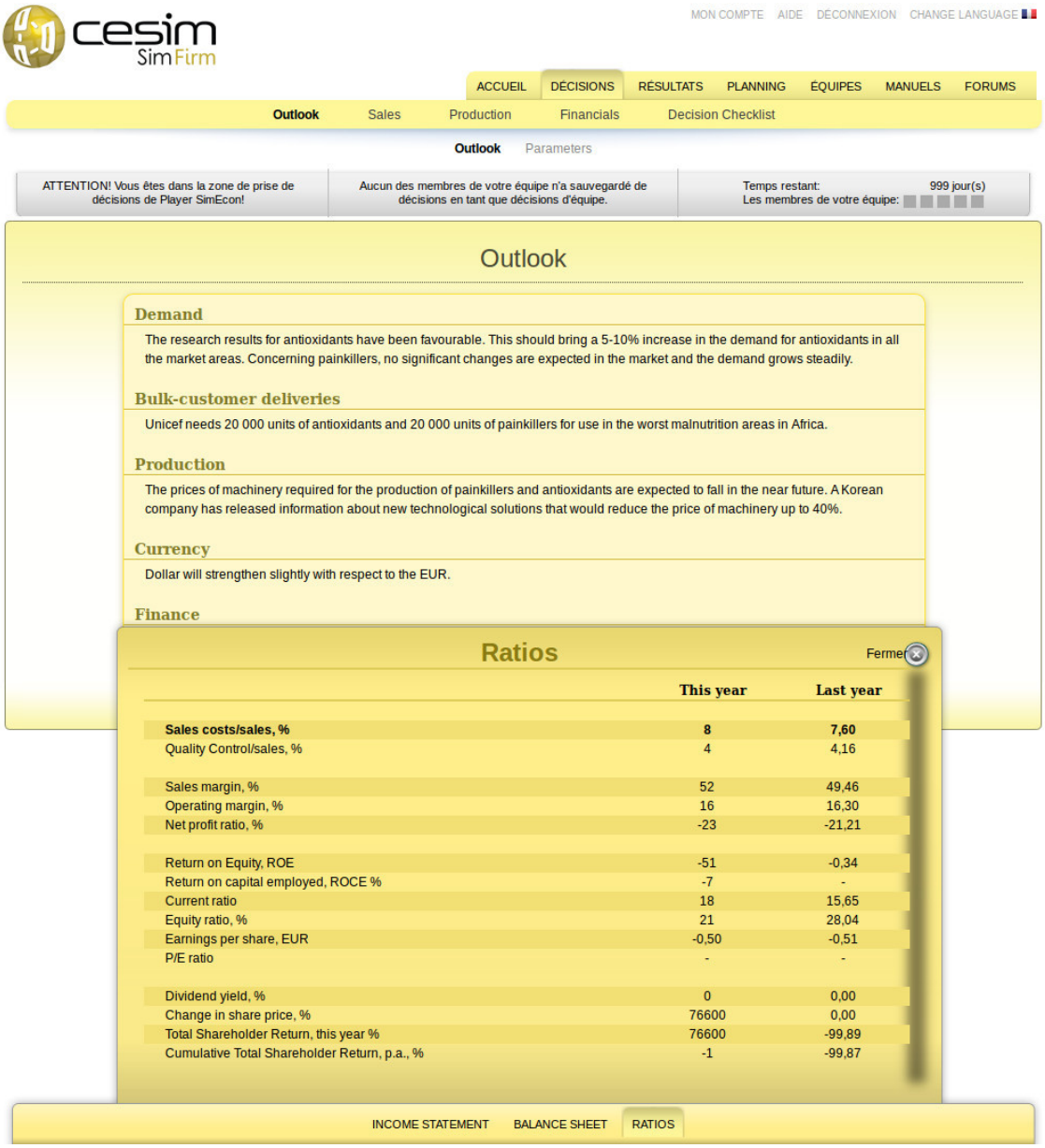

cesim SimFirm
MON COMPTE AIDE DÉCONNEXION CHANGE LANGUAGE
ACCUEIL DÉCISIONS RÉSULTATS PLANNING ÉQUIPES MANUELS FORUMS
Outlook Sales Production Financials Decision Checklist
Outlook Parameters
ATTENTION! Vous êtes dans la zone de prise de décisions de Player SimEcon!
Aucun des membres de votre équipe n'a sauvegardé de décisions en tant que décisions d'équipe.
Temps restant: 999 jour(s)
Les membres de votre équipe:
Outlook
Demand
The research results for antioxidants have been favourable. This should bring a 5-10% increase in the demand for antioxidants in all the market areas. Concerning painkillers, no significant changes are expected in the market and the demand grows steadily.
Bulk-customer deliveries
Unicef needs 20 000 units of antioxidants and 20 000 units of painkillers for use in the worst malnutrition areas in Africa.
Production
The prices of machinery required for the production of painkillers and antioxidants are expected to fall in the near future. A Korean company has released information about new technological solutions that would reduce the price of machinery up to 40%.
Currency
Dollar will strengthen slightly with respect to the EUR.
Finance
Income Statement
Fermer
INCOME STATEMENT BALANCE SHEET RATIOS

| | This year | % | Δ % | Last year |
|---|---|---|---|---|
| NET SALES | 44 756 | 100,0 | -7 | 48 038 |
| Variable costs | | | | |
| Rubbana | | | | |
| Purchases of materials and supplies | 12 137 | 27,1 | -1 | 12 214 |
| Production personnel costs | 2 874 | 6,4 | +15 | 2 504 |
| Transportation | 302 | 0,7 | -15 | 353 |
| AndyOx | | | | |
| Purchases of materials and supplies | 4 327 | 9,7 | -17 | 5 213 |
| Production personnel costs | 1 983 | 4,4 | -5 | 2 085 |
| Transportation | 105 | 0,2 | -43 | 185 |
| Changes in inventories | -282 | -0,6 | | 1 723 |
| Variable costs total | 21 445 | 47,9 | -12 | 24 278 |
| GROSS PROFIT | 23 311 | 52,1 | -2 | 23 760 |
| Marketing and sales costs | | | | |
| Advertising | 1 200 | 2,7 | +0 | 1 200 |
| Customer care | 1 200 | 2,7 | +0 | 1 200 |
| Market research | 1 269 | 2,8 | +2 | 1 250 |
| Marketing and sales costs total | 3 669 | 8,2 | +1 | 3 650 |


cesim SimFirm
MON COMPTE AIDE DÉCONNEXION CHANGE LANGUAGE
ACCUEIL DÉCISIONS RÉSULTATS PLANNING ÉQUIPES MANUELS FORUMS
Outlook Sales Production Financials Decision Checklist
Outlook Parameters
ATTENTION! Vous êtes dans la zone de prise de décisions de Player SimEcon!
Aucun des membres de votre équipe n'a sauvegardé de décisions en tant que décisions d'équipe.
Temps restant: 999 jour(s)
Les membres de votre équipe:
Outlook
Demand
The research results for antioxidants have been favourable. This should bring a 5-10% increase in the demand for antioxidants in all the market areas. Concerning painkillers, no significant changes are expected in the market and the demand grows steadily.
Bulk-customer deliveries
Unicef needs 20 000 units of antioxidants and 20 000 units of painkillers for use in the worst malnutrition areas in Africa.
Production
The prices of machinery required for the production of painkillers and antioxidants are expected to fall in the near future. A Korean company has released information about new technological solutions that would reduce the price of machinery up to 40%.
Currency
Dollar will strengthen slightly with respect to the EUR.
Finance
Balance Sheet
Fermer
This year % Δ % Last year
ASSETS
FIXED ASSETS
Buildings 43 907 46 -5 46 218
Machinery 28 191 29 -25 37 589
Fixed assets total 72 098 75 -14 83 806
CURRENT ASSETS
Finished products inventory 282 0 +5 691 479 413 311 109 -0
Receivables
Accounts receivable 3 679 4 -7 3 948
Cash and cash equivalents 19 988 21 +8 18 464
Receivables total 23 666 25 +6 22 413
ASSETS TOTAL 96 046 100 -10 106 219
This year % Δ % Last year
SHAREHOLDERS' EQUITY AND LIABILITIES
SHAREHOLDERS' EQUITY
Share capital 5 000 5 +0 5 000
Other restricted equity 15 000 16 +0 15 000
INCOME STATEMENT BALANCE SHEET RATIOS

Le compte de résultat ainsi que le bilan sont mis à jour en continu au fur et à mesure de vos décisions. Vous trouverez deux colonnes situées entre les chiffres de cette année (prévisions) et ceux de l´année dernière (résultats). La colonne nommée "%" représente le montant de la ligne en pourcentage du chiffre d´affaires. Par exemple, si le CA est de 200 et la MARGE BRUTE de 120, cette colonne indiquera 60% (120 / 200 = 60) sur la ligne correspondante à la MARGE BRUTE. La colonne nommée "Δ%" indique la variation en pourcentage de ce chiffre comparativement à l´année précédente.

# Chapitre 13. Prévisions budgétaires - Ratios


cesim SimFirm
MON COMPTE AIDE DÉCONNEXION CHANGE LANGUAGE
ACCUEIL DÉCISIONS RÉSULTATS PLANNING ÉQUIPES MANUELS FORUMS
Outlook Sales Production Financials Decision Checklist
Outlook Parameters
ATTENTION! Vous êtes dans la zone de prise de décisions de Player SimEcon!
Aucun des membres de votre équipe n'a sauvegardé de décisions en tant que décisions d'équipe.
Temps restant: 999 jour(s)
Les membres de votre équipe:
Outlook
Demand
The research results for antioxidants have been favourable. This should bring a 5-10% increase in the demand for antioxidants in all the market areas. Concerning painkillers, no significant changes are expected in the market and the demand grows steadily.
Bulk-customer deliveries
Unicef needs 20 000 units of antioxidants and 20 000 units of painkillers for use in the worst malnutrition areas in Africa.
Production
The prices of machinery required for the production of painkillers and antioxidants are expected to fall in the near future. A Korean company has released information about new technological solutions that would reduce the price of machinery up to 40%.
Currency
Dollar will strengthen slightly with respect to the EUR.
Finance
Ratios
Fermer
This year Last year
Sales costs/sales, % 8 7,60
Quality Control/sales, % 4 4,16
Sales margin, % 52 49,46
Operating margin, % 16 16,30
Net profit ratio, % -23 -21,21
Return on Equity, ROE -51 -0,34
Return on capital employed, ROCE % -7 -
Current ratio 18 15,65
Equity ratio, % 21 28,04
Earnings per share, EUR -0,50 -0,51
P/E ratio - -
Dividend yield, % 0 0,00
Change in share price, % 76600 0,00
Total Shareholder Return, this year % 76600 -99,89
Cumulative Total Shareholder Return, p.a., % -1 -99,87
INCOME STATEMENT BALANCE SHEET RATIOS

Sur cette page, vous pouvez consulter différents indicateurs financiers pour observer le développement de votre entreprise. Le succès de votre équipe est mesuré par le retour cumulé aux actionnaires en % qui représente le pourcentage annualisé de votre contribution à la richesse de vos actionnaires. Il prend en compte à la fois les versements de dividendes et les variations du cours de l´action. Ci-dessous, vous trouverez également des informations sur la façon dont certains des autres ratios sont calculés.

# Chapitre 14. Calcul des ratios financiers clés

*Coût des ventes / Chiffre d'affaires, %* = $\frac{\textit{Publicité + Service client + Étude de marché}}{\textit{Chiffre d'affaires}}$

*Gestion de la qualité / Chiffre d'affaires, %* = $\frac{\textit{Dépenses en gestion de la qualité}}{\textit{Chiffre d'affaires}}$

*Marge brute, %* = $\frac{\textit{Marge brute}}{\textit{Chiffre d'affaires}}$

*Marge opérationnelle, %* = $\frac{\textit{Résultat d'exploitation}}{\textit{Chiffre d'affaires}}$

*Résultat net, %* = $\frac{\textit{Résultat annuel}}{\textit{Chiffre d'affaires}}$

*Rentabilité des fonds propres (ROE), %* = $\frac{\textit{Résultat annuel}}{\textit{Moyenne des }^{1}\textit{ capitaux propres}}$

*Rentabilité des capitaux engagés (ROCE), %* = $\frac{\textit{Résultat avant impôts + intérêts versés}}{\textit{Moyenne des }^{1}\textit{ capitaux propres } + \text{ Moyenne des }^{1}\text{ Dettes (court et long terme) }^{2}}$

*Ratio de liquidité générale* = $\frac{\textit{Actifs courants}}{\textit{Dettes}}$

*Ratio d'indépendance financière, %* = $\frac{\textit{Capitaux propres}}{\textit{Total Actifs}}$

*Bénéfice par action (EPS), USD* = $\frac{\textit{Résultat annuel}}{\textit{Actions sur le marché à la fin du tour}}$

*PER* = $\frac{\textit{Prix de l'action}}{\textit{Bénéfice par action}}$

*Taux de rendement de l'action, %* = $\frac{\textit{Dividende par action}}{\textit{Prix de l'action}}$

**Retour cumulé aux actionnaires, %**

$$100\% * \left[ \left( \frac{\textit{Prix de l'action} + \textit{Dividendes par action cumulés} + \textit{rendement de l'action}^{3}}{\textit{Prix de l'action au 1er tour}} \right)^{(1 / \textit{ce tour})} - 1 \right]$$

**Coût moyen pondéré du capital,% (CMPC)** [4]

$$\left(R_E * \frac{\textit{Capitaux propres}}{\textit{Total Actifs}} + R_D * \textit{(1-Taux d'imposition)} * \frac{\textit{Dettes}}{\textit{Total Actifs}}\right) * 100\%$$

[1] "Moyenne" reflète les valeurs en début et fin d'année.

[2] Les dettes portant des intérêts n'incluent pas les dettes fournisseurs

[3] Le rendement de l'action inclu également les dividendes versés durant les premiers tours, qui sont réinvestis dans des entreprises à risque similaire et sont donc une nouvelle source de revenus pour les investisseurs. La valeur de ces dividendes est donc supérieure aux dividendes versés durant le tour en cours.

[4] WACC est calculé en utilisant les valeurs de marché, et non pas les valeurs comptables.